


БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ  
И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра управления недвижимостью

СОГЛАСОВАНО


Заведующий кафедрой

 Т.В. Борздова

« 30 » января 2014 г.

СОГЛАСОВАНО

Директор ГИУСТ БГУ

 П.И. Бригадин

« 26 » февраля 2014 г.



**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ИПОТЕКА**

для специальности 1-26 02 02 «Менеджмент»

Составитель: Устюшенко Н.А., ст. преподаватель

Рассмотрено и утверждено

на заседании Совета 26 февраля 2014 г.,

протокол № 14

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА</b> .....	<b>4</b>
<b>УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА</b> .....	<b>8</b>
<b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ</b> .....	<b>20</b>
ГЛАВА 1 СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ .....	20
1.1. Понятие недвижимости. Отнесение материальных объектов к недвижимым .....	20
1.2. Сущность и признаки объектов недвижимости .....	25
1.3. Особенности недвижимости как товара .....	29
1.4. Жизненный цикл объектов недвижимости .....	36
ГЛАВА 2. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ .....	46
2.1. Общие признаки классификации объектов недвижимости .....	46
2.2. Характеристика жилых объектов недвижимости .....	53
2.3. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход.....	59
2.4. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли.....	67
2.5. Предприятие как особый объект недвижимости .....	71
ГЛАВА 3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ .....	74
3.1. Сущность рынка недвижимости.....	74
3.2. Функции рынка недвижимости .....	85
3.3. Сегментация рынка недвижимости.....	87
ГЛАВА 4. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ .....	99
4.1. Право собственности на рынке недвижимости .....	99
4.2. Формы сделок с объектами недвижимости .....	103
4.3. Виды сделок с объектами недвижимости.....	107
ГЛАВА 5. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ .....	114
5.1. Общие сведения о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним .....	114
5.2. Процедура государственной регистрации объектов недвижимости, прав на них и сделок с ними.....	117
ГЛАВА 6. ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ .....	121
6.1. Профессиональные участники рынка недвижимости .....	121
6.2. Содержание и основные направления риэлтерской деятельности .....	126
6.3. Основы оценки стоимости имущества.....	131
6.4. Страхование на рынке недвижимости .....	136
6.5. Управление объектами недвижимости .....	138
6.6. Развитие объектов недвижимости (девелопмент) .....	141
ГЛАВА 7. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ.....	145
7.1. Сущность и особенности ипотечного кредитования.....	145
7.2. Виды ипотеки .....	151
7.3. Риски ипотечного кредитования .....	163
<b>ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ</b> .....	<b>168</b>
Тема 1. Сущность и основные признаки объекта недвижимости .....	168
Тематика семинарских занятий .....	168
Вопросы для самоконтроля.....	168
Тематика реферативных работ .....	170
Тема 2. Классификация объектов недвижимости .....	170
Тематика семинарских занятий .....	170
Вопросы для самоконтроля.....	170
Тематика реферативных работ .....	171
Тема 3. Рынок недвижимости и особенности его функционирования.....	171

Тематика семинарских занятий .....	171
Вопросы для самоконтроля.....	171
Тематика реферативных работ .....	172
Тема 4. Сделки с объектами на рынке недвижимости .....	173
Тематика семинарских занятий .....	173
Вопросы для самоконтроля.....	173
Тематика реферативных работ .....	174
Тема 5. Налогообложение и государственная регистрация прав на недвижимость .....	174
Тематика семинарских занятий .....	174
Вопросы для самоконтроля.....	175
Тематика реферативных работ .....	175
Тема 6. Виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости .....	176
Тематика семинарских занятий .....	176
Вопросы для самоконтроля.....	176
Тематика реферативных работ .....	177
Тема 7. Ипотечное кредитование .....	178
Тематика семинарских занятий .....	178
Вопросы для самоконтроля.....	178
Тематика реферативных работ .....	180
<b>РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ .....</b>	<b>181</b>
Примеры тестовых заданий по разделу 1. «Объекты недвижимости и их классификация».....	181
Тематика индивидуальных заданий .....	191
Тематика вопросов контрольной работы.....	193
<b>ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>195</b>
Учебная и справочно-информационная литература.....	195
Основная литература .....	195
Дополнительная литература .....	195
Нормативно-правовые источники .....	199
Интернет-источники .....	201

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Переход к рынку придал невиданную ранее значимость экономическим процессам, регулирующим ход и развитие событий в различных отраслях народного хозяйства страны, изучение которых стало условием формирования современного экономического мировоззрения. Среди важнейших направлений социально-экономических преобразований выделяется реформирование и развитие объектов собственности на рынке недвижимого имущества, создающих необходимые условия для жизнедеятельности общества. Развитие рыночных форм, трансформация отношения к объектам недвижимого имущества в интеграторе участников рынка недвижимости вызвало необходимость изменения их взаимоотношений между собой, что способствовало появлению новых профессиональных видов деятельности в этом секторе экономики и необходимость подготовки специалистов в этой области.

Предлагаемый учебно-методический комплекс содержит системное изложение основ концептуальных положений экономической составляющей объектов недвижимого имущества и закономерностей функционирования такого специфического сектора белорусской экономики – рынка недвижимости.

Особое внимание в изучении дисциплины уделяется разделу, посвященному изучению сущности и механизма ипотечного кредитования как важнейшего инструмента финансирования на рынке недвижимости.

Основное назначение и **ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ** дисциплины «Рынок недвижимости и ипотека» – дать студентам как будущим специалистам в области оценки и управления объектами недвижимости необходимые теоретические и практические знания особенностей экономических законов функционирования и развития рынка недвижимости, а также сущности и механизма ипотечного кредитования.

Поставленная цель достигается:

- посредством изложения лекционного материала;

- путем проведения практических и семинарских занятий и закрепления полученных знаний на теоретическом уровне;
- изучением специальной и дополнительной литературы;
- посредством подготовки студентами эссе, аналитических обзоров, рефератов.

Изучение предмета ведется на основе действующих правовых актов, регулирующих инвестиционную, строительную, ипотечную, риэлтерскую, оценочную деятельность в Республике Беларусь, с применением нормативных и соответствующих учебно-методических источников. Изложение учебного материала должно отражать современные достижения теории и практики в области экономики, ипотеки, оценки и управления недвижимостью.

### **ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ:**

- сформировать у студентов целостную систему знаний о недвижимости как финансовом активе;
- ознакомление студентов с нормативно-правовой базой функционирования рынка недвижимости и ипотеки;
- ознакомить студентов с методами и приемами анализа инвестиционных проектов с учетом особенностей недвижимости как объекта инвестиционного актива;
- изучить порядок, формы и методы прогнозирования развития рынков недвижимой собственности, на основе анализа рынка недвижимости и моделей его функционирования;
- исследовать принципы и методы, роль и мировую практику организации системы ипотечного кредитования.

**Изучив материал, представленный в пособии, студент ДОЛЖЕН ЗНАТЬ:**

- виды объектов недвижимости и их основные характеристики;
- основные задачи и сущность недвижимости как экономического актива;
- правовые аспекты и теоретические основы формирования и управления недвижимостью;

- законодательство в области формирования объектов недвижимости и регулирования рынка недвижимости Республики Беларусь;

- правовые аспекты сделок с недвижимостью;
- особенности инвестирования в недвижимость;
- мировой опыт применения механизма ипотечного на рынке недвижимости;

#### **УМЕТЬ:**

- классифицировать по различным признакам объекты недвижимости;
- анализировать развитие рынка недвижимости;
- делать расчеты по выявлению целесообразности инвестирования в тот или иной объект недвижимости;

- использовать знания в сфере экономики, маркетинга, менеджмента и инвестиций строительной отрасли для реализации эффективных вариантов при создании и эксплуатации основных фондов в условиях динамично развивающейся конкурентной среды.

#### **ИМЕТЬ НАВЫКИ:**

- выбора экономико-математических моделей наилучшего инвестирования в недвижимость;

- определения перспективы развития различных объектов недвижимости в зависимости от размещения земельного участка в структуре города на основании градостроительной документации и других характеристик объекта;

- разграничения функций различных участников рынка недвижимости;
- применения методологических и методических основ для комплексного анализа экономической модели развития рынка недвижимости;

- применения финансовой математики при ипотечном анализе.

Изучение дисциплины предполагается на **2** курсе в **3** семестре.

На изучение дисциплины отводится **34** часа, из них **16** часов лекций, **12** часов практических занятий и **6** часов контролируемой самостоятельной работы. Форма отчетности – зачет.

**УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА**  
**БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ В.Л. Ключня  
" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Регистрационный № УД-\_\_\_\_\_/баз.

**РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ИПОТЕКА**

**Учебная программа для специальности:**

1-26 02 02 Менеджмент

направление специальности: 1-26 02 02-04 Менеджмент (недвижимости)

2011 г.



## **СОСТАВИТЕЛИ:**

Н.А. Устюшенко, преподаватель кафедры управления финансами и недвижимостью учреждения образования «Государственный институт управления и социальных технологий БГУ», магистр экономических наук;

## **РЕЦЕНЗЕТЫ:**

**Н.Г. Синяк**, доцент Белорусского государственного технологического университета, канд. экон.наук, доцент.

**Л.П. Ермалович**, заведующий кафедрой экономики и управления бизнесом учреждения образования «Государственный институт управления и социальных технологий БГУ», канд. экон.наук, доцент.

## **РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

КАФЕДРОЙ управления финансами и недвижимостью учреждения образования  
УО "Государственный институт управления и социальных технологий БГУ"

(Протокол № 9 от 29.04.2011 г.)

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ КОМИССИЕЙ ГИУСТ БГУ

(Протокол № 3 от 26.05.2011 г.)

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИМ СОВЕТОМ БГУ

(Протокол № 4 от 30.05.2011 г.)

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Переход к рынку придал невиданную ранее значимость экономическим процессам, регулирующим ход и развитие событий в различных отраслях народного хозяйства страны, изучение которых стало условием формирования современного экономического мировоззрения.

Среди важнейших направлений социально-экономических преобразований выделяется реформирование и развитие объектов собственности на рынке недвижимого имущества, создающих необходимые условия для жизнедеятельности общества.

Развитие рыночных форм, трансформация отношения к объектам недвижимого имущества в интеграторе участников рынка недвижимости вызвало необходимость изменения их взаимоотношений между собой, что способствовало появлению новых профессиональных видов деятельности в этом секторе экономики и необходимость подготовки специалистов в этой области.

Предлагаемый учебный курс содержит системное изложение основ концептуальных положений экономической составляющей объектов недвижимого имущества и закономерностей функционирования такого специфического сектора белорусской экономики как рынок недвижимости.

Особое внимание в курсе уделяется разделу, посвященному изучению сущности и механизма ипотечного кредитования как важнейшего инструмента финансирования на рынке недвижимости.

Основное назначение и **ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ** дисциплины «Рынок недвижимости и ипотека» – дать студентам как будущим специалистам в области оценки и управления объектами недвижимости необходимые теоретические и практические знания особенностей экономических законов функционирования и развития рынка недвижимости, а также сущности и механизма ипотечного кредитования.

Поставленная цель достигается:

- посредством изложения лекционного материала;
- путем проведения практических и семинарских занятий и закрепления полученных знаний на теоретическом уровне;
- изучением специальной и дополнительной литературы;
- посредством подготовки студентами эссе, аналитических обзоров, рефератов.

Изучение предмета ведется на основе действующих правовых актов, регулирующих инвестиционную, строительную, ипотечную, риэлтерскую, оценочную деятельность в Республике Беларусь, с применением нормативных и соответствующих учебно-методических источников. Изложение учебного материала должно отражать современные достижения теории и практики в области экономики, ипотеки, оценки и управления недвижимостью.

### **ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ:**

- сформировать у студентов целостную систему знаний о недвижимости как финансовом активе;
- ознакомление студентов с нормативно-правовой базой функционирования рынка недвижимости и ипотеки;
- ознакомить студентов с методами и приемами анализа инвестиционных проектов с учетом особенностей недвижимости как объекта инвестиционного актива;
- изучить порядок, формы и методы прогнозирования развития рынков недвижимой собственности, на основе анализа рынка недвижимости и моделей его функционирования;
- исследовать принципы и методы, роль и мировую практику организации системы ипотечного кредитования.

### **Изучив дисциплину, студент ДОЛЖЕН ЗНАТЬ:**

- виды объектов недвижимости и их основные характеристики;
- основные задачи и сущность недвижимости как экономического актива;
- правовые аспекты и теоретические основы формирования и управления недвижимостью;
- законодательство в области формирования объектов недвижимости и регулирования рынка недвижимости Республики Беларусь;
- правовые аспекты сделок с недвижимостью;
- особенности инвестирования в недвижимость;
- механизм ипотечного кредитования;
- основы инвестиционно-ипотечного анализа для принятия финансовых решений.

### **УМЕТЬ:**

- классифицировать по различным признакам объекты недвижимости;
- анализировать развитие рынка недвижимости;
- делать расчеты по выявлению целесообразности инвестирования в тот или иной объект недвижимости;
- использовать знания в сфере экономики, маркетинга, менеджмента и инвестиций строительной отрасли для реализации эффективных вариантов при

создании и эксплуатации основных фондов в условиях динамично развивающейся конкурентной среды.

### **ИМЕТЬ НАВЫКИ:**

- выбора экономико-математических моделей наилучшего инвестирования в недвижимость;
- определения перспективы развития различных объектов недвижимости в зависимости от размещения земельного участка в структуре города на основании градостроительной документации и других характеристик объекта;
- разграничения функций различных участников рынка недвижимости;
- применения методологических и методических основ для комплексного анализа экономической модели развития рынка недвижимости;
- применения финансовой математики при ипотечном анализе.

Дисциплина изучается во взаимосвязи с другими общетеоретическими и специальными дисциплинами: «Экономическая теория», «Управление организацией», «Высшая математика» «Организация проектирования и строительство», «Архитектура гражданских и промышленных зданий», «Строительные материалы и изделия», «Оценка недвижимости», «Правовое регулирование рынка недвижимости», «Экономика строительства» и др.

Изучение дисциплины предполагается на **2** курсе в **3** семестре.

На изучение дисциплины отводится **34** часа, из них **16** часов лекций, **12** часов практических занятий и **6** часов контролируемой самостоятельной работы.

Форма отчетности – зачет.

## ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Название темы	Кол-во часов	В том числе:		
		Лекции	Практ. занятия	КСР
<b>РАЗДЕЛ 1. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	
1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ	4	2	2	
2. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	4	2	2	
<b>РАЗДЕЛ 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	4	2	2	
4. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	4	2	2	
5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ	4	2		2
<b>РАЗДЕЛ 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	
6. ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	4	2	2	
<b>РАЗДЕЛ 4. ИПОТЕКА</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
7. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ	4	2	2	
8. ОСНОВЫ ИПОТЕЧНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА	4	2		2
<b>Итого:</b>	<b>34</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>6</b>

## **СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

(разделы, темы)

### **РАЗДЕЛ 1. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ**

#### **1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ**

Основные понятия и характеристики недвижимости, как экономического актива. Понятие и различные определения недвижимости. Понятие недвижимого имущества как материального (физического) объекта и как комплекса экономико-правовых и социальных отношений. Особенности отнесения материальных объектов к недвижимым.

Сущностные (родовые) и видовые (частные) признаки объектов недвижимости. Основные фундаментальные свойства недвижимости — неподвижность и непотребляемость. Сущность объектов недвижимости. Особенности недвижимости как товара. Жизненный цикл объектов недвижимости. Жизненный цикл предприятия как имущественного комплекса. Жизненный цикл бизнеса. Жизненный цикл недвижимости как физического объекта. Стадии делового цикла. Жизненный цикл недвижимости как объекта собственности. Сроки жизни недвижимости.

#### **2. ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛАССИФИКАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

Общие признаки классификации объектов недвижимости. Объекты классификации недвижимости, признаки классификации, методы. Основные характеристики жилых объектов недвижимости. Признаки, характеризующие объекты коммерческой недвижимости, приносящей доход. Характеристика объектов коммерческой недвижимости, создающих условия для получения прибыли. Особенности предприятия как особого объекта недвижимости. Сущность земельного участка как основного, базового объекта недвижимости. Основы государственного кадастрового учета земель Республики Беларусь. Теоретические и методические основы земельного кадастра Республики Беларусь.

### **РАЗДЕЛ 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

#### **3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Сущность рынка недвижимости. Особенности рынка недвижимости и его инфраструктура. Спрос и предложение рынка недвижимости. Структура, субъекты и объекты рынка недвижимости, динамика его развития. Преимущества и недостатки рынка недвижимости. Особенности функционирования

рынка недвижимости. Взаимоотношения участников рынка недвижимости. Система рынка недвижимости как сферы инвестиций. Функции рынка недвижимости. Сегментация рынка недвижимости. Критерии сегментирования. Классификация видов рынков недвижимости. Субъектная структура рынка недвижимости. Характеристика таких секторов недвижимости как, развитие (создание) объектов недвижимости; управление (эксплуатация) объектами недвижимости; оборот прав на ранее созданную недвижимость.

#### **4. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

Право собственности на рынке недвижимости. Перевод земель из одной категории в другую. Право собственности на земельные участки: разграничение государственной собственности на землю. Формы и виды сделок с объектами недвижимости. Документальное оформление отношений с собственником и арендаторами объекта. Особенности сделок с предприятием как имущественным комплексом.

#### **5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ**

Принципы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Объекты государственной регистрации. Органы государственной регистрации прав на недвижимость. Процедура государственной регистрации прав на объекты недвижимости. Система налогов и сборов в сфере недвижимого имущества. Налогообложение недвижимости как имущества. Налоги на операции с недвижимостью. Земельный налог.

### **РАЗДЕЛ 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

#### **6. ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

Профессиональные участники рынка недвижимости. Процессы и виды деятельности (операции) на рынке недвижимости. Структура и виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. Содержание и основные направления риэлтерской деятельности. Регулирование риэлтерской деятельности.

Основы оценки стоимости имущества. Основные положения по управлению объектами недвижимости. Цели и принципы управления недвижимым имуществом. Субъекты и объекты в системе управления недвижимостью. Особенности управления объектом недвижимости. Стратегия и маркетинг управляющей компании. Особенности управления отдельными видами недвижимости. Бизнес-центры. Торговые центры. Арендные отношения. Основы управления жилыми и нежилыми объектами недвижимости. Особенности управления объектом недвижимости. Проектный консалтинг в сфере недвижимости. Анализ рынка товаров и услуг. Выбор оптимального поставщика. Маркетинг и реклама. Обслуживание объектов недвижимости – аутсорсинг.

Управление и техническая эксплуатация жилой недвижимости. Автоматизация и диспетчеризация зданий. Сущность явления девелопмента. Основные понятия и принципы девелопмента. Стадии девелопмента.

## **РАЗДЕЛ 4. ИПОТЕКА**

### **7. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ**

Сущность и особенности ипотечного кредитования. Ипотечное кредитование как важная роль финансирования на рынке недвижимости. Преимущества ипотечного кредитования для кредитора и заемщика.

Виды ипотеки. Правовое регулирование ипотечного кредитования. Обязательства и требования, обеспечиваемые ипотекой. Права и обязанности залогодателя и залогодержателя. Изменение отношений сторон при ипотеке.

Ипотечные продукты и их характеристики. Анализ влияния условий предоставления ипотечных кредитов на стоимость заемных средств для должника. Анализ рынка ипотечного кредитования.

Способы финансирования ипотечных кредитов. Проблема «длинных денег» в ипотечном кредитовании. Способы финансирования ипотечных кредитов. Рынок ипотечных ценных бумаг.

Риски при ипотечном кредитовании.

### **8. ОСНОВЫ ИПОТЕЧНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА**

Критерии эффективности инвестирования в недвижимость. Учет условий приобретения недвижимости. Учет условий ликвидации (перепродажи) собственности. Ипотечные кредиты с перезакладываемым залогом.



## ИНФОРМАЦИОННАЯ ЧАСТЬ (информационно-методическая)

### ЛИТЕРАТУРА

#### Основная литература

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007.
2. Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Коммерческая оценка инвестиций. – СПб: Питер, 2003.
3. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью: Уч. – М.: МГИУ, 2007
4. Довдиенко И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006
5. Есипов В.Е. Ипотечно-инвестиционный анализ. – СПб, СПбГУЭФ, 2007
6. Земельный кадастр: Теория, методика, практика: Учеб. пособие / Под общ. ред. А.А. Варламова.– М.: ГУЗ, 2000
7. Иванов В.В. Ипотечное кредитование. М.: Информ-внедр. центр «Маркетинг», 2007
8. Лигай Г.А. Рынок недвижимости и ипотека. Уч. Пособие. – М.: МИФР, 2004
9. Нешиной А.С. Инвестиции. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007
10. Попов Ю.И., Яковенко О.В. Управление проектами: уч.пособие. – М.: Инфра-М, 2007
11. Тарасевич Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость. — СПб.: МКС, 2000.
12. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. — М., 1995
13. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. – М.: ИНФРА-М, 2006.
14. Экономика строительства, учебник/ Под общей ред. И.С. Степанова – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт-Издат, 2007
15. Голубова О.С. Экономика строительства. Уч. Пособие. - Минск: Тетра Системс, 2010
16. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов н/Дону: Феникс, 2007. – 155 с.
17. Симонова Н.Е. Методы оценки имущества: бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства. – Ростов н/Дону: Феникс, 2010. – 362 с.
18. Щербакова Н.А. Оценка недвижимости: теория и практика: учебное пособие. М.: «Омега-Л», 2011. – 269 с.

#### Дополнительная литература

1. Бобков К.И., Сапожников В.Н. Научные проблемы экономики строительства. – М., 2006
2. Бузырев В.В. Экономика строительства. – М., 2006
3. Максиов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. (Рынок, оценка, управление, ипотека). Уч. Пособие. – СПб, 2000
4. *Синяк Н.Г., Корсунский Д.И.* Теоретические аспекты управления недвижимостью // Экономика, оценка и управление недвижимостью: материалы конф. / БГТУ; редкол.: И.П.Воробьев, А.В.Неверов, Н.Г.Синяк.[и др.] – Минск, 2007 –166 - 173с.
5. Устюшенко Н.А. Управление недвижимостью – одно из основных направлений развития экономики Республики Беларусь // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики: Материалы международной науч.-практ. Конф., Минск, 24-25 сентября 2008г., / ГИУСТ БГУ. Мн.2008. с.206-208
6. Черняк В.З. Экономика строительства и коммунального хозяйства. – М., 2003
7. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. – М.: ИНФРА-М, 2006.
8. Экономика отрасли (строительство). / Акимов В.В., Огай К.А., Мерзляков В.Ф., Макарова Т.Н. – М., 2005
9. Степанов И.С. Экономика строительства. М., 2007

## Примерная тематика реферативных работ

1. Методы и формы финансирования девелопмента
2. Функции и стратегии маркетинга в девелопменте
3. Механизм проведения подрядных торгов и тендерная документация
4. Инвестирование объектов недвижимости
5. Лизинг объектов недвижимости
6. Определение емкости рынка недвижимости
7. Ликвидность рынка недвижимости
8. Риски инвестирования в недвижимость
9. Инструменты инвестирования в недвижимость
10. Общие черты и различия рынка недвижимости и рынка капитала инвестиции в недвижимость на международных рынках
11. Планирование доходности портфеля недвижимости
12. Законодательная основа имущественно-земельных отношений
13. Развитие отечественного рынка недвижимости
14. Особенности аренды объектов недвижимости
15. Договор как правовая форма сделок с объектами недвижимого имущества
16. Организация государственного технического учета и технической инвентаризации объектов градостроительной деятельности
17. Система налогов и сборов в сфере недвижимости
18. Налог на прибыль предприятий, совершающих сделки с объектами недвижимого имущества
19. Управление стоимостью девелоперского проекта
20. Участники девелоперского проекта
21. Оценка и анализ девелоперских проектов
22. Приобретение юридических прав на объект недвижимости
23. Органы власти на рынке недвижимости основные системы и направления страхования в области недвижимости
24. Анализ денежного потока от инвестиций в недвижимость
25. Экономические характеристики объекта недвижимости
26. Планирование и оценка эффективности деятельности риэлтерских фирм
27. Кредитование объектов недвижимости
28. Инвестирование в объекты недвижимости
29. Влияние стратегических направлений в развитии экономики страны на рынок недвижимости зонирование городского пространства и государственный кадастровый учет
30. Доверительное управление
31. Аренда как метод эффективного управления объектами недвижимости

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

### ГЛАВА 1 СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

- 1.1. Понятие недвижимости. Отнесение материальных объектов к недвижимым
- 1.2. Сущность и признаки объектов недвижимости
- 1.3. Особенности недвижимости как товара
- 1.4. Жизненный цикл объектов недвижимости

#### **1.1. Понятие недвижимости. Отнесение материальных объектов к недвижимым**

Объекты недвижимого имущества занимают особое место в любой системе общественных, экономических и социальных отношений и при любом общественном устройстве, т.к. прямо или косвенно с ними связаны и хозяйственная деятельность любого предприятия, и интересы людей во всех сферах жизнедеятельности.

В Гражданском кодексе недвижимость определяет правовые отношения объекта недвижимости как объекта собственности. Под термином «имущество» понимается совокупность имущественных прав, принадлежащих определенному лицу, т.е. это материальный объект гражданского права, прежде всего, права собственности.

Отношение лиц к имуществу регулируется нормами права, в частности, определяются основания его приобретения и отчуждения, правила владения, пользования и распоряжения, условия использования его при исполнении тех или иных договоров (соглашений) и многие другие вопросы. Тем самым создается правовой режим имущества (вещей).

Соответственно понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество» определяют правовые отношения объекта собственности (недвижимости), т.е. совокупность прав на объект недвижимости. Деление объектов на недвижимое и движимое имущество также проведено по основанию, связанному с правом (законом), а не в соответствии с их физической сущностью.

Рассмотрим, как же трактуется понятие недвижимости.

«Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней».

«...имущества являются недвижимыми по их природе, или в силу их назначения, или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют».

«Недвижимость, недвижимое имущество – реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле».

«Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».

Как видно из вышеприведенных определений, все они тесно перекликаются и в своей основе имеют одно и то же значение (независимо от момента истории) – земля и все то, что неотрывно с ней связано. В общем случае это – справедливо.

Понятие «недвижимое имущество» впервые сформулировано в римском праве в связи с введением в гражданский оборот земельных участков и других природных объектов. Если к движимому имуществу относились все пространственно перемещаемые вещи, то к *недвижимости* – прежде всего земля и все то, что неразрывно связано с ней. В настоящее время оно стало общепринятым во всех странах мира.

В мировой практике под недвижимостью понимается **земельный участок** и все, что находится **под ним** с проекцией к центру земли, и все, что находится **над ним**, продленное в бесконечность, включая постоянные объекты,

присоединенные к нему природой (деревья, вода и др.) или человеком, а также **права** на эти объекты.

Таким образом, понятие недвижимого имущества в международной практике можно представить в виде пяти блоков, четыре из которых отражают физический состав, а пятый – юридическое содержание (рисунок 1).

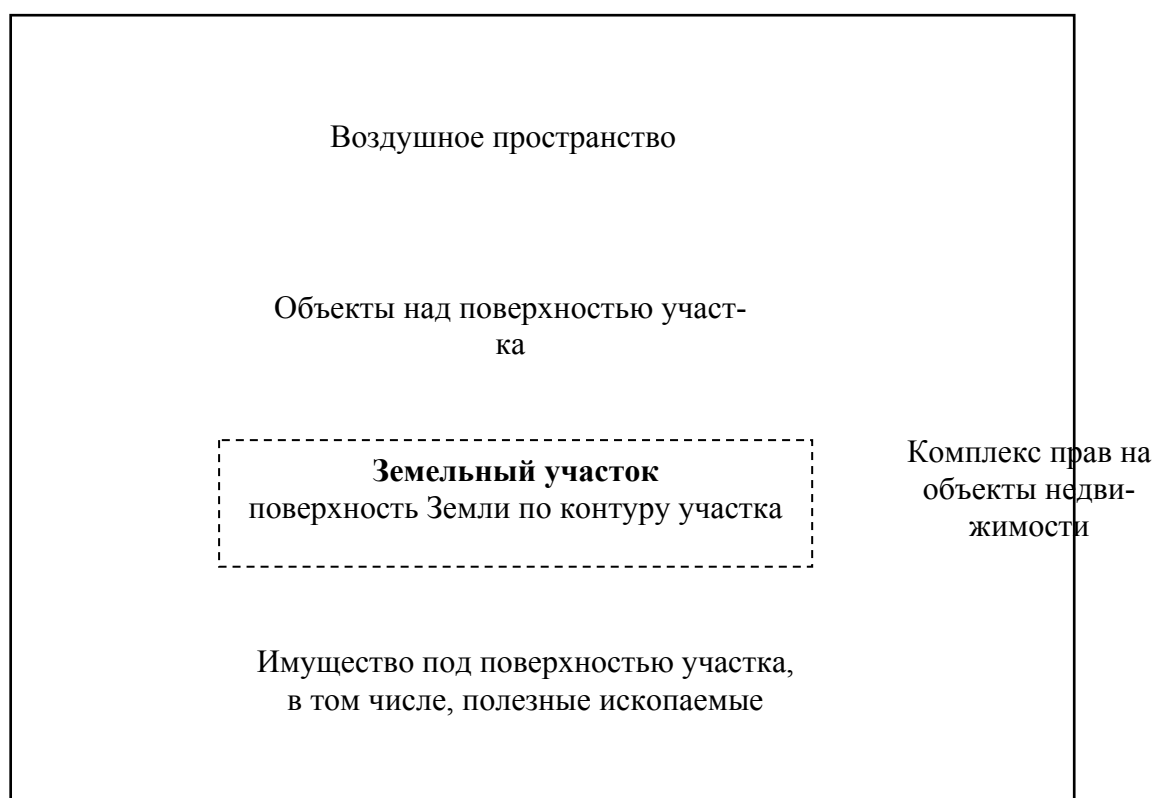


Рисунок 1 – Сущность понятия «недвижимость»

Таким образом, **недвижимость** – это земля, ее недра, здания и сооружения, благоустройство территории, а также все объекты, постоянно связанные с землей (тротуар, забор, дерево, канализационные сети, полезные ископаемые, самолет или танк на пьедестале и т.д.).

Любой уровень такой недвижимости может быть продан или приобретен отдельно от других. Начинаясь высоко над землей, пересекая поверхность Земли по контуру участка и простираясь до ее ядра, «конус» недвижимости с вершиной в центре Земли порождает совокупность прав, которые могут принадлежать лицу, группе лиц, юридическому лицу, государству.

Законом может быть установлено, что какое-либо имущество, формально не имеющее признаков недвижимого имущества, подпадает под режим правового регулирования, предусмотренный для недвижимости. Например, к режиму «недвижимости» могут относиться морские и речные суда, воздушные суда и др. Существенно то, что движимое имущество не обязательно регистрировать в государственных реестрах, для недвижимого регистрация обязательна.

Конкретный перечень имущества, относимого к недвижимости, в разных государствах различен.

В Республике Беларусь современное гражданское законодательство также устанавливает деление имущества на *недвижимое* и *движимое*.

Так, ч. 1 ст. 130 Гражданского кодекса Республики Беларусь устанавливает, что к «недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения».

Кроме того, с экономической точки зрения, недвижимость является финансовым активом, операции с которым осуществляют на рынке недвижимости, то есть на одном из секторов финансового рынка. Недвижимость представляет собой финансовую категорию и является формой вложения капитала.

В составе недвижимости можно выделить следующие группы финансовых активов:

- земельный участок;
- недра;
- замкнутый водный объект;
- жилое помещение (дом, квартира, комната);
- нежилое помещение;
- предприятие;
- здание и сооружение;
- участок лесного фонда;

- воздушные, морские суда и суда внутреннего плавания, космические объекты, подлежащие регистрации.

Сегодня появились уже новые объекты недвижимости:

- **участки недр в Антарктиде;**
- **приватизированные участки территории Луны.**

Существуют и **пограничные** понятия между движимыми и недвижимыми вещами. Различие между недвижимостью и движимым имуществом (личной собственностью) на практике не столь очевидно, как может показаться на первый взгляд, тем более что некоторые виды могут переходить из недвижимой категории в движимую. Например, посев на корню считался раньше недвижимостью, а снятый урожай мог следовать за собственником. Зеленые насаждения подразделяются на два вида: деревья, многолетние кустарники, не требующие ежегодной посадки, считаются недвижимостью; однолетние растения обычно считаются движимым имуществом. Но часто при сделках с недвижимостью и однолетние растения рассматриваются как часть недвижимой собственности, если в договоре не указано иначе. Бывший владелец (или арендатор) имеет право на урожай, выращенный его трудом. Срубленное дерево, собранные в саду вишни становятся движимой собственностью. И наоборот, привезя камни, песок и цемент, можно из этой движимой собственности сделать дорожку к гаражу, – и она станет недвижимостью.

Существует и менее очевидный переход движимого имущества в недвижимость. Например, встроенный шкаф или вмонтированное оборудование.

Разграничение недвижимого и движимого имущества в разных странах проводится не одинаково. Так, во Франции считаются недвижимыми все предметы, помещенные на земельный участок для его обслуживания, – животные, сельскохозяйственные машины и орудия, инструменты, сырье и т.п., если они отвечают хотя бы одному из трех существенных признаков:

- недвижимая природа вещей;
- функциональное назначение;
- принадлежность к недвижимому объекту.



Согласно законодательству Российской Федерации также считается, что вещь, предназначенная для обслуживания другой, главной, вещи и связанная с ней общим назначением (принадлежность), следует судьбе главной вещи, если договором не предусмотрено иное. В США в состав недвижимости включают землю и все, что с ней прочно связано, и воздушное пространство. В Германском гражданском уложении к недвижимости относятся земельные участки и их составные части, вещи, прочно связанные с почвой, семена, внесенные в землю, растения и др. Вещи, включенные в здание при строительстве, считаются существенными частями строения. В Италии к недвижимости относится и вода. Аналогичные признаки недвижимого имущества содержатся в гражданских кодексах Швейцарии, Японии и других стран.

Таким образом, отличительной особенностью объектов недвижимости является их неразрывная связь с землей, что предполагает ее значительную стоимость. Некоторые виды недвижимого имущества могут юридически переходить в движимое имущество.

Итак, *недвижимость* (недвижимая вещь, недвижимое имущество) – это участок территории с принадлежащими ему природными ресурсами (почвой, водой и другими минеральными и растительными ресурсами), а также зданиями и сооружениями.

К объектам недвижимости относятся наиболее ценные и общезначимые объекты основных средств и такие объекты недвижимости, как земля и недра, имеющие большую экономическую и стратегическую значимость для любого государства во все времена.

## 1.2. Сущность и признаки объектов недвижимости

Определение сущности недвижимости только с материально-вещественной стороны имеет важное значение, но не исчерпывает всей совокупности признаков, свойственных его содержанию. В теории и практике сле-

дует различать понятие недвижимого имущества как **материального (физического)** объекта и как комплекса **экономико-правовых и социальных отношений**, обеспечивающих специальный порядок распоряжения им и особую устойчивость прав (рисунок 2), т.е. **недвижимость можно рассматривать в четырех аспектах: физическом, юридическом, экономическом и социальном.**



Рисунок 2 – Недвижимость как физический, экономико-правовой и социальный комплекс отношений

**Физические (технические) характеристики** недвижимости включают: конструкцию и материал строений, размеры, местоположение, климат, плодородие почв, улучшения, окружающую среду и другие параметры. Все объекты недвижимости подвергаются воздействию физических, химических, биологических, техногенных и других процессов. В результате постепенно изменяются их потребительские качества и функциональная пригодность, состояние ко-

торых учитывается при совершении сделок, владении и пользовании имуществом.

В физическом аспекте для целей различных видов учета (кадастрового, инвентаризационного и пр.) и изучения (оценка, управление и пр.) понятие «недвижимость» допускает использование термина объект недвижимости, традиционно понимаемого как совокупность земельного участка и всего того руко-творного, что неразрывно связано с ним и называемого улучшениями земельного участка.

**На юридическом уровне** недвижимость – совокупность публичных и частных прав на нее, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм. Частные права могут быть неделимыми или частичными (совместное имущество) и разделенными на основе физического горизонтального и вертикального разграничения имущества на подземные ресурсы, поверхность земельных участков, строения на них и воздушное пространство.

**В юридическом (правовом) аспекте** *недвижимое имущество* является *объектом (недвижимой) собственности*, с которым непосредственно связано *право собственности* и по поводу которого формируются *отношения собственности*. С ним также связан широкий спектр *имущественных прав* лиц, не являющихся собственниками, но имеющих права реализации тех или иных имущественных интересов, соотносимых с данным объектом (право аренды, право постоянного бессрочного пользования и право пожизненного наследуемого владения земельным участком, различного рода обязательства и обременения и т.п.).

В Беларуси законодательно гарантировано право частным лицам свободно распоряжаться своей собственностью, т.е. покупать, продавать, сдавать в аренду или передавать имущество, либо права на владение и пользование им другим гражданам и предприятиям. Однако, когда частная собственность на недвижимость приходит в противоречие с общественными интересами, она перестает относиться к юрисдикции частного права.

В **экономическом аспекте** недвижимость представляет собой объект, который требует определенного потока инвестиций, направленных на его сохранение и развитие. Он имеет определенную стоимостную оценку, может приносить своему собственнику (пользователю) доход. Основные экономические элементы недвижимого имущества – стоимость и цена – первично возникают из его полезности, способности удовлетворять различные потребности и интересы людей. За счет налогообложения владельцев недвижимости формируются муниципальные бюджеты и реализуются социальные программы.

**Социальная роль** недвижимого имущества состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей. Все, что нужно человеку для выживания и достойной жизни, он получает, в конечном счете, от земли. Владение недвижимостью престижно в общественном сознании и необходимо для формирования цивилизованного среднего социального слоя.

Для лучшего понимания сущности недвижимости необходимо рассмотреть и присущие ей признаки. Каждый объект недвижимости и все они, вместе взятые, имеют **сущностные (родовые) признаки**, позволяющие отличить их от движимых вещей, и **видовые (частные)**, характеризующие особенности объектов по однородным группам (таблица 1).

Таблица 1 Основные признаки недвижимости

Признаки	Содержание (состояние)
<b>Сущностные (родовые):</b>	
Степень подвижности	Абсолютная неподвижность; неперемещаемость в пространстве без ущерба функциональному назначению
Связь с землей	Прочная: физическая и юридическая
Форма функционирования	Натурально-вещественная и стоимостная
Состояние потребительской формы в процессе использования	Не потребляется, сохраняется натуральная форма в течение всего срока эксплуатации
Длительность кругооборота (долговечность)	Многократное использование, а земли – бесконечно при правильном использовании
Способ переноса стоимости в производственном процессе или потери потребитель-	Постепенно по мере износа и накопления амортизационных отчислений (для улучшений)

ских свойств	
Общественное значение	Пользование объектом часто затрагивает интересы многих граждан и других собственников, интересы которых защищаются государством
<b>Видовые (частные):</b>	
Технические и технологические характеристики (местоположение, функциональное назначение, состояние и др.)	Определяются конкретными частными показателями в зависимости от вида недвижимости и целесообразности распространения особого режима использования на другое имущество. Неразрывное единство с функциональным назначением. Разнородность, уникальность, неповторимость

### 1.3. Особенности недвижимости как товара

Недвижимое имущество относится как к инвестиционным, так и к потребительским товарам длительного потребления. Основное различие состоит в том, используется ли недвижимость её собственником для производства товаров и услуг, т.е. доходна ли она или она предназначена для его личного потребления.

Что касается жилой недвижимости, то она, прежде всего, удовлетворяет личные потребности ее собственника, а в ряде случаев служит источником получения дохода при сдаче ее в аренду. Главной целью нежилой недвижимости является ее эксплуатация для производства товаров и услуг и тем самым получения прибыли или дохода.

Купля-продажа недвижимости это не просто обычная купля-продажа товаров длительного пользования, а и движение капитала, т. е. стоимости, приносящей доход. Так, купленный дом, квартира, земельный участок через некоторое время можно продать по более высокой цене или сдавать в аренду и иметь от этого дополнительный доход. Покупка предприятия приносит покупателю (инвестору) доход в результате работы предприятия.

Рынок недвижимости – это рынок товаров, обладающих особыми свойствами и характеристиками.

Недвижимое имущество как товар можно рассматривать в трех направлениях:

- объект сделок (купли-продажи, дарения, залога и др.), удовлетворяющий различные реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики;
- право собственности на недвижимость, включающее права владения, пользования и распоряжения;
- услуга – возможность использования недвижимости для соответствующих целей (для жизни, осуществления бизнеса и др.).

С точки зрения экономики объект недвижимости можно рассматривать как блага и как источник дохода (рисунок 3).

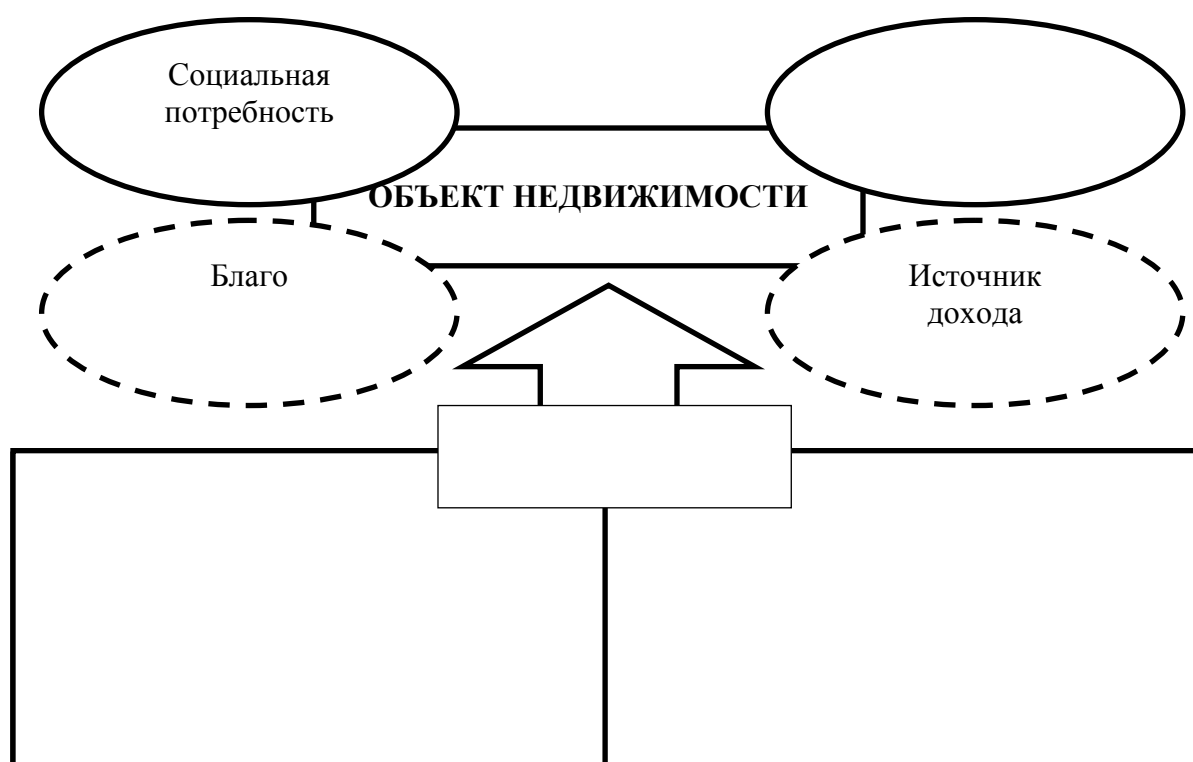


Рисунок 3 – Сущностные характеристики объектов недвижимости

Под понятием *блага* в экономической теории подразумевается любой объект потребительского выбора, способный доставить определенное удовлетворение потребителю (повысить уровень его благосостояния). Благами могут служить как предметы, так и действия (в данном случае объекты недвижимости и услуги, оказываемые на рынке недвижимости). Отметим, что при этом нет различия между благами материального и нематериального характера.

Параметры, определяющие сущность объектов недвижимости, делятся на общие и относящиеся к определенному объекту. Так, например, *земля как всеобщее благо* выполняет функции жизнеобеспечения людей в сельской местности и социально-территориального развития нации. *В качестве источника дохода земля* – основа сельскохозяйственного производства, самостоятельный сложный (в экономической связи с построенными зданиями, сооружениями и т. д.) объект инвестирования, часть национального богатства, объект налогообложения, источник природных ресурсов (единственный из всех объектов недвижимости).

Жилые объекты недвижимости могут рассматриваться как прямой и косвенный источники дохода. Жилье как объект купли-продажи является прямым источником дохода, а жилищное строительство – источник косвенного дохода, который способствует и стимулирует развитие промышленности строительных материалов, проектной деятельности, строительство объектов инфраструктуры, предприятий торговли, дорожного строительства, городского транспорта и т. д.

«Благо» обладания объектом недвижимости и получения доходов от его использования неотъемлемо от бремени несения связанных с этим расходов, издержек и риска. На собственника возлагается обязанность содержания объекта недвижимости (охрана, ремонт и поддержание в должном состоянии и т. д.). Собственник также несет риск случайной гибели или порчи объекта недвижимости, т. е. его утраты или повреждения при отсутствии чьей-либо вины в этом.

Недвижимые вещи как товары включают в себя и **затраты, или инвестиции**, без которых владение и пользование ими практически невозможно. Эти качества недвижимости проявляются в виде их **полезности, редкости, ограниченности и капиталоемкости**. Если земля, вода и недра не были бы ограничены и исчерпаемы, они были бы бесплатными, как воздух. Общую потребительскую ценность недвижимости составляет ее полезность, т.е. возможность использования недвижимости для осуществления определенной эконо-

мической функции (выращивания урожая, выпуска промышленных товаров, оказания услуг) или личного потребления.

Однако недвижимость, в первую очередь земля, – это *особый товар*, который обладает целым рядом характерных только для него потребительских свойств.

**Полезность** – это способность недвижимости удовлетворять потребности владельца именно в данном месте и в течение соответствующего периода времени. Полезность объекта определяется такими его характеристиками, как размер помещения, планировка, благоустройство окружающей территории, месторасположение, материал основных конструкций и т.д.

**Ограниченность.** Как и любой товар, недвижимость имеет потребительскую и рыночную стоимость. *Потребительская стоимость* отражает стоимость вещей для конкретного пользователя. *Рыночная стоимость* – это наиболее вероятная цена продажи их на открытом и конкурентном рынке. Земля и некоторые другие недвижимые вещи включаются в экономический оборот как ресурсы, не имеющие альтернатив взаимозамещения во многих сферах деятельности. На предложение недвижимых товаров влияет действие закона *редкости и ограниченности*: чем выше редкость товара, тем выше цена. Нет даже и двух одинаковых зданий, у них всегда будут различия в местоположении, линии горизонта, доступности к солнечному свету, микроклимату и другим показателям.

Особенность земли как товара в том, что количество предлагаемой на рынке земли ограничено самой природой.

**Фундаментальность.** Недвижимость – это товар, который невозможно потерять, похитить, сломать при обычных условиях.

**Долговечность.** Недвижимое имущество – наиболее **долговечный** и основательный товар из всех существующих. Его нельзя, как иногда случается с личными вещами, забыть или потерять. Земля по своей природе вечна, а здания и сооружения в зависимости от материала основных конструкций (фундаментов, стен, перекрытий) имеют нормативные сроки службы до 15 – 200 лет.



Предприятия, как имущественные комплексы, чаще всего создаются на бессрочный период.

**Стационарность.** Объекты недвижимости прочно связаны с землей и их перемещение невозможно без нанесения данному объекту определенного ущерба. Поскольку недвижимость – товар стационарный, его нельзя перенести в то место, где спрос на него может быть выше.

**Неповторимость.** Если другие товары в большей или меньшей мере стандартизированы (акции какого-либо эмитента одного типа и номинальной стоимости, автомобили или сигареты определенной фирмы и марки), то любой товар на рынке недвижимости уникален, неповторим, обладает индивидуальными характеристиками. Даже при совпадении внешних и эксплуатационных свойств недвижимость может различаться местоположением к подъездным путям, предприятиям инфраструктуры, экологической особенностью региона и т.д.

**Местоположение.** Недвижимые товары потребляются (используются) по месту их расположения, что создает особую их экономическую характеристику – *территориальные предпочтения*, изменения в общественном мнении, традициях и стремлениях, которые делают одни районы популярными (предпочтительными), а другие – нет.

**К экономическим** особенностям недвижимости как товара относятся: тенденция к росту стоимости (надежность инвестиций), движение капитала, неравномерность денежных потоков, дифференциация налогообложения, многообразие комбинаций вещных прав, жесткая регламентация оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента (управляемость).

**Устойчивая тенденция к росту стоимости.** Стоимость недвижимости как товара с течением времени неуклонно возрастает из-за растущего дефицита недвижимости, инфляции и прочих факторов. Это свойство способствует надежности инвестиций в недвижимость. Недвижимый товар обеспечивает *надежность инвестиций*, так как стоимость его со временем может возрасти из-за увеличения спроса, улучшений и других факторов.

Сделки с объектами недвижимости – это не обычное перемещение и конечное потребление товара подобно хлебу или молоку, а **движение капитала**, приносящего доход.

Денежные потоки по этапам инвестиционного цикла в недвижимость отличаются противоположной направленностью и **неравномерностью**. На начальной стадии имеют место отрицательные потоки денежных средств на строительство или покупку объекта. В период его использования (например, сдачи в аренду) отрицательные денежные потоки трансформируются в положительные, и собственник получает уже стабильные доходы, хотя одновременно возможны и затраты на ремонт и обслуживание здания. При перепродаже объекта, которую, может быть, придется ждать почти всю жизнь, владелец обычно возвращает капитал с приращением).

**Налогообложение** сделок, владения и пользования недвижимым имуществом в Беларуси дифференцируется по видам объектов и социальному статусу собственников. Применяются различные ставки налога в зависимости от качества и местоположения земель, что позволяет изымать дифференциальную ренту. Существуют льготы по налогообложению жилых помещений для социально не защищенных слоев населения (инвалидов, пенсионеров и других групп), а при однократной покупке квартир и домов – уменьшается налогооблагаемая база всем гражданам.

**Многообразие комбинаций прав собственности и распределения доходов.** Одни компоненты недвижимости могут находиться в собственности, другие – в аренде, третьи – во временном пользовании, четвертые – в залоге, а пятые – в государственной собственности. По оценкам специалистов, возможно около 1500 комбинаций вещных прав на недвижимое имущество. Чем более точно и ясно определено содержание полномочий собственников, владельцев, пользователей недвижимости, учтено наличие ограничений и обременений, тем меньше издержки, связанные с приобретением или отчуждением недвижимости, тем динамичнее развивается рынок недвижимости. Поэтому и в теоретических исследованиях, и в практической деятельности на рынке недвижимости чрезвычайно серьезное зна-

чение придается проблеме регистрации прав на недвижимость и процедурам их перехода от одного лица к другому.

**Ликвидность недвижимости** – это возможность быстро и без потерь превратить товар в денежные средства; уровень ее обратно пропорционален времени, необходимому для продажи объекта: чем меньше времени требуется для его продажи, тем выше ликвидность. Степень ликвидности различных видов недвижимости существенно варьируется, особенно в зависимости от местоположения. Поскольку недвижимое имущество не перемещается в пространстве, инвестиции в него связаны с дополнительными рисками, например ухудшением окружающей среды, изменениями предпочтений и т.д.

Ликвидность недвижимости ниже ликвидности других товаров. Низкая ликвидность товаров на рынке недвижимости порождает высокий уровень издержек у покупателя и продавца, которые определяются сложными условиями осуществления сделок по недвижимости. Издержки, которые несут покупатели и продавцы недвижимости по заключению сделок, называются, по предложению Р. Коуза, транзакционными издержками. Наличие существенных транзакционных издержек приводит к тому, что цена предложения существенно отличается от цены продажи. Последняя, завышается на величину комиссионных расходов, пошлин, налогов и иных издержек.

**Управляемость.** В отличие от других товаров недвижимость, приносящая доход, требует профессионального управления активами, начиная с поиска и оценки альтернатив, выбора наиболее эффективного варианта использования и его практической реализации, вплоть до организации охраны, текущего ремонта и многих других повседневных забот.

**Совершение сделок** с недвижимым имуществом регламентируется законом, предусматривающим письменную форму и государственную регистрацию, проверку юридической чистоты объекта (доказательство прав на него), прием-передачу, оценку и другие процедуры, которые должны обеспечить интересы общества, органов местной власти и иных субъектов права.



Рисунок 4 – Жизненный цикл недвижимости (товара) как физического объекта

2. *Стадия проектирования* включает: разработку финансовой схемы, организацию финансирования, выбор архитектурно-инженерной группы, руководство проектированием.

Очевидно, что на первых двух стадиях прибыль не образуется, так как они носят мотивационный характер. Основные задачи этого периода – сокращение длительности этих стадий, повышение потребительских качеств объектов недвижимости и самая главная – минимизация эксплуатационных затрат на всех стадиях жизненного цикла объекта недвижимости.

3. *Стадия строительства* заключается в выборе подрядчика, координации ведения строительных работ и контроле качества строительства, смет затрат и расходов на данной стадии появляются реальные свидетельства соответствия строящегося объекта требованиям сегмента рынка недвижимости, обусловленные логикой жизненного цикла. На этой стадии решаются задачи увеличения доли вложений потенциальных потребителей, так как рост объема предложений и прибыли свидетельствует о достаточно широком рыночном признании.

4. *Стадия эксплуатации объекта* недвижимости предполагает: эксплуатацию, объектов, их обслуживание и ремонт. Эксплуатация объектов недвижимости, являясь многомерной функцией в системе управления, включает в себя следующие направления:

- эксплуатацию оборудования помещений,
- материальный учет,
- противопожарную охрану и технику безопасности,
- управление коммуникациями,
- утилизацию и переработку отходов,
- перемещение и переезды, изменения и перестройки,
- устранение аварийных ситуаций,

- обеспечение эксплуатации и ремонта,
- установку мебели и охрану объекта.

5. *Стадия закрытия объекта* – полная ликвидация его первоначальных и приобретенных функций, результатом чего является либо снос, либо качественно новое развитие. На этой стадии жизненного цикла объекта недвижимости требуются значительные затраты на ликвидацию. Эти затраты являются результатом владения объектом недвижимости. В случае если объект недвижимости получает новое качественное развитие, то затраты на изменение относятся к затратам владения в расчете на новую функцию.

Аналогично жизненному циклу объектов недвижимости можно разбить на стадии и **жизненный цикл имущественного комплекса:**

1. *Формирование* имущественного комплекса (нормативное оформление результатов сделок с объектами недвижимости и прав на них: купля-продажа, вклад в уставной капитал, аренда, лизинг и т. д.).

2. *Развитие* имущественного комплекса (новое строительство, прием на баланс).

3. *Адаптация* имущественного комплекса, которая обеспечивается за счет реализации различных инвестиционных проектов и проектов развития, гибкой аренды, причем как в части получения так и временной сдачи в аренду объектов недвижимости. На этих стадиях существенное место занимают эксплуатация, ремонт и обслуживание объектов недвижимости, а также страхование, амортизационная политика, взаимодействие с системами бухгалтерского учета и налогообложения имущества. Эта стадия может включать сделки по продаже некоторых объектов недвижимости.

4. *Ликвидация* имущественного комплекса – это торги и другие механизмы продажи имущества (в том числе и недвижимого) организации-банкрота в соответствии с нормативно-правовыми положениями конкурсного производства.

Жизненный цикл недвижимости подчиняется определенным закономерностям и включает срок экономический, физический, хронологический и оставшийся срок экономической жизни (рисунок 5).

**Экономический срок жизни** – это период, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости. Хороший ремонт, переоборудование и оптимизация условий увеличивают, а плохой уход сокращает срок экономической жизни объекта. Он заканчивается, когда производимые улучшения уже не вносят вклад в стоимость объекта вследствие его общего устаревания.

**Физический срок жизни** – это период реального существования объекта в функционально пригодном состоянии до его сноса (разрушения). Определяется нормативными документами. Он может быть нормативным, фактическим, расчетным (прогнозируемым) и увеличиваться за счет модернизации и улучшения условий.

**Время жизни** – отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить или работать.

С точки зрения периода жизни объекта недвижимости выделяют такие сроки, как:

**Эффективный возраст**, отражающий возраст объекта в зависимости от внешнего вида и технического состояния строения и т. д. Это возраст, соответствующий фактической сохранности объекта, его состоянию на момент сделки, оценки. Например, когда кирпичный 60-летний дом выглядит так, как если бы ему было 18 лет, то его эффективный возраст 18 лет. Эффективный возраст может быть больше или меньше хронологического возраста.

**Хронологический (фактический) возраст**, соответствующий периоду пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода, т.е. это период от дня ввода объекта в эксплуатацию до даты сделки или оценки.

**Оставшийся срок экономической жизни**, используемый с целью оценки объекта экспертом-оценщиком и составляющий период от даты оценки до

окончания экономической жизни объекта. Ремонт и переоборудование продлевают (увеличивают) этот срок.

Физический и экономический сроки жизни зданий имеют объективный характер, который можно регулировать, но нельзя отменить. Все стадии жизненного цикла и срока жизни взаимосвязаны и при изменении одного из них соответственно изменяются и другие.

Нахождение недвижимости на той или иной стадии жизненного цикла должно учитываться собственником для реализации адекватных мер, обеспечивающих сохранение и повышение доходности имущества.

Продолжительность физического срока жизни, экономический и эффективный возраст недвижимости (кроме земли) зависят от неумолимо нарастающих процессов износа и амортизации, имеющих силу законов природы.

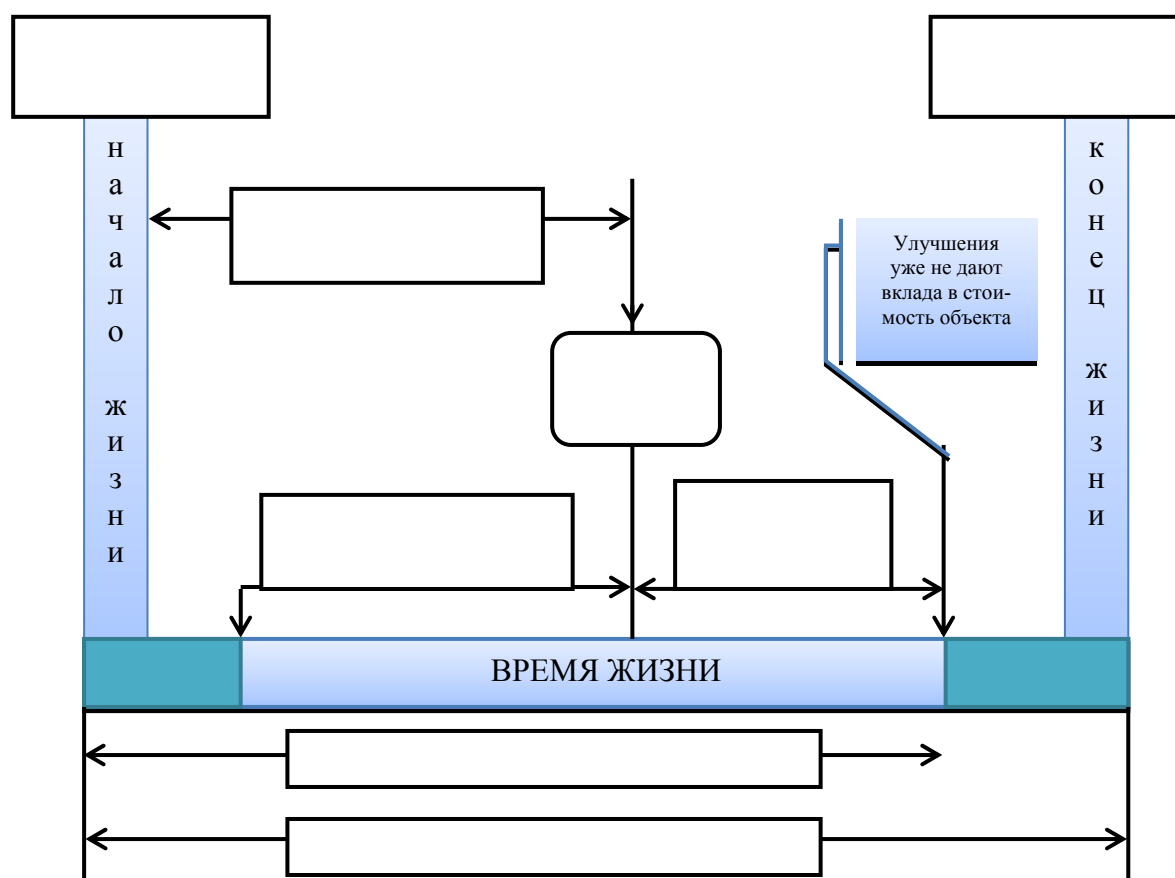


Рисунок 5 – Срок жизни зданий или сооружений



Любой объект недвижимости (кроме земли при нормальном использовании) подвержен износу. В результате ухудшаются его технические и экономические характеристики, а стоимость переносится по частям на выпускаемую продукцию или оказываемые услуги. Перенесенная стоимость покидает сферу недвижимости и накапливается в виде амортизационных отчислений для восстановления, вложенного в объект капитала или других целей.

**Износ** – это потеря полезных свойств и уменьшение стоимости недвижимого имущества по любым причинам.

Износ тесно связан с **амортизацией** недвижимости, т.е. с постепенным переносом ее стоимости в течение всего срока службы на получаемое в процессе использования благо (продукцию, услуги и др.). Учет амортизации осуществляется с помощью **амортизационных отчислений** – денежного выражения перенесенной стоимости

При оценке недвижимости амортизация определяется путем деления износа на три основных вида: физический, функциональный (**моральный**) и экономический (внешний).

**Физический износ** – это ухудшение технико-экономических параметров объекта, которое обусловлено его изнашиванием в процессе эксплуатации и под воздействием окружающей среды. Величина определяется по соотношению фактического и нормативного сроков службы при линейном способе начисления амортизации (1):

(1)

где,  $I_f$  – **физический износ**;

$T_f$  – фактический срок службы;

$T_n$  – нормативный срок службы.

Различают *устранимый износ*, когда объект можно физически восстановить и это будет экономически оправданно, и *неустранимый износ*, когда объект недвижимости не подлежит восстановлению.

**Моральный (функциональный) износ** это уменьшение потребительской привлекательности тех или иных свойств объекта недвижимости, которое обусловлено несоответствием современным стандартам сточки зрения функциональной полезности. Такой вид износа проявляется в устаревшей архитектуре здания, планировке, инженерном обеспечении и т. д. В отечественной практике именуется моральным износом.

Так же, как и физический, моральный износ может быть *устранимым* и *неустранимым*, в зависимости от соотношения издержек на ремонт и величины дополнительно полученной стоимости всего объекта. Если вклад в стоимость больше затрат на восстановление, то функциональный износ считается *устранимым*.

**Неустранимый функциональный износ** – это уменьшение стоимости недвижимости из-за недостатка или избытка (сверхдостаточности) ее качественных характеристик.

Моральный износ первого рода можно рассчитать на основе балансовой и восстановительной стоимости объекта по формуле (2):

(2)

где,  $I_{м1}$  – моральный износ первого рода;

$C_v$  – восстановительная стоимость объекта;

$C_б$  – балансовая стоимость объекта.

Моральный износ второго рода в конечном счете выводится из сравнения доходности действующего старого объекта и аналогичного нового по формуле (3):

(3)

где,  $I_{м2}$  – моральный износ второго рода;

$D_n$  – доходность аналогичного нового объекта;

$D_{бс}$  – доходность действующего старого объекта.

**Экономический износ** (износ, обусловленный внешним воздействием) – это снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды под воздействием экономических, политических или других факторов.

Экономический износ, в отличие от физического и морального, всегда считается необратимым.

Накопленный износ по всем причинам или износ одного вида можно исчислить методом срока жизни недвижимости. Взаимосвязь между износом, восстановительной стоимостью, эффективным возрастом и сроком физической жизни определяется формулой (4):

(4)

где,  $I$  – износ;

$C_v$  – восстановительная стоимость;

$T_э$  – эффективный возраст;

$T_ж$  – срок физической жизни.

Процент износа от восстановительной стоимости недвижимости рассчитывается следующим образом по формуле (5):

$$I = \frac{T_э}{T_ж} \cdot 100\% \quad (5)$$

где,  $I$  – износ;

$T_э$  – эффективный возраст;

$T_ж$  – срок физической жизни.

Если экономический срок жизни дома  $Э_c = 60$  лет, хронологический возраст  $T_x = 20$  лет, а эффективный возраст  $T_э = 30$  лет, то согласно формуле (6), износ будет равен 50%, хотя хронологический возраст – только одна треть периода:

$$(6)$$

В другом случае при лучших условиях эффективный возраст  $T_э = 12$  лет, тогда, подставив данные в формулу (6) износ будет равен:

Расчет только одного вида износа (физического), составившего, например, 20%, не означает, что оставшийся срок экономической жизни будет 80%, или 48 лет. Такой прогноз, как и экстраполяция, вообще будет верным только в случае, если:

- сохранится в будущем фактический среднегодовой процент износа;

- не изменятся существенно факторы, влияющие на стоимость имущества;
- не предусматривается реконструкция объекта;
- в оставшийся период объект будет использоваться в аналогичных условиях.

В связи с этим при обосновании остающегося срока экономической жизни недвижимости следует учитывать всю совокупность факторов, влияющих на его продолжительность.

## ГЛАВА 2. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Общие признаки классификации объектов недвижимости

2.2. Характеристика жилых объектов недвижимости

2.3. Характеристика объектов коммерческой недвижимости, приносящей доход

2.4. Характеристика объектов коммерческой недвижимости, создающих условия для получения прибыли

2.5. Предприятие как особый объект недвижимости

### 2.1. Общие признаки классификации объектов недвижимости

Классификация объектов недвижимости не только способствует более успешному изучению, но и дает профессионалам и потребителям единые ориентиры. Признаки классификации объектов недвижимости, являющиеся основой для группировки, различны. Единого типологического критерия, интегрирующего влияние всех факторов, нет. На практике применяют несколько критериев, дающих обоснованное представление об объекте недвижимости. Но надо всегда помнить, что *рынок недвижимости развивается не по классификации, а в соответствии с теми или иными потребностями его участников*. Поэтому всегда появляются объекты смешанных форматов, а некоторые лишь отчасти совпадают с классическими определениями.

**Классификация** – это распределение множества объектов недвижимости на их подмножества по сходству или различию в соответствии с избранными признаками и методами. Она облегчает процесс изучения недвижимого имущества, позволяет быстро найти внутренние закономерности, определяющие состояние и изменения его потребительских и рыночных свойств.

**Объектами** классификации являются элементы изучаемого множества (здания, сооружения и т.д.).

**Признаки** классификации – наиболее существенные и практически важные свойства и характеристики объектов, служащие основанием для их группировки или деления.

По своему составу, функциям, способности удовлетворять те или иные потребности недвижимость неоднородна.

В западной практике существуют два основных подхода к ее классификации:

1. С точки зрения получения дохода от недвижимости
2. С точки зрения выполняемых ею функций.

Исходя из способности недвижимости **приносить доход** выделяют

- *жилую*, т.е. удовлетворяющую потребность в жилье,
- *приносящую доход* недвижимость, т.е. удовлетворяющую потребность в получении постоянного потока денежных средств от ее использования.

В зависимости от целей недвижимые объекты можно классифицировать по различным признакам и выделить следующие категории:

- недвижимость, занимаемая владельцем для использования в деятельности предприятия;
- инвестиционная недвижимость, используемая владельцем для получения настоящего или будущего арендного дохода или для сохранения или увеличения стоимости капитала;
- недвижимость, избыточная для потребностей производства (бизнеса);
- недвижимость, которой владеют для целей освоения и развития;
- недвижимость, которой владеют в качестве товарных запасов.

По своему **функциональному назначению для ведения конкретного бизнеса** недвижимость делится на типы:

- жилая;
- офисная;
- индустриальная;
- складская;
- многофункциональная.

Иначе по **функциональному** признаку недвижимость подразделяется на **жилую и нежилую**. В последней, в свою очередь, выделяют коммерческую, промышленную, институциональную и рекреационную недвижимость, отели, а также недвижимость смешанного использования.

Так, в странах Европы недвижимость подразделяют на три группы.

1. Категория А – недвижимость, используемая собственником для бизнеса:

а) специализированные объекты для ведения определенного вида бизнеса;

б) универсальная недвижимость – обыкновенные здания для продажи или аренды.

2. Категория Б – недвижимость для инвестирования капитала с целью получения дохода.

3. Категория В – избыточная недвижимость (в резерве).

В США выделяют пять типов недвижимости:

1. Жилая – для личного использования (потребления);

2. Коммерческая – для бизнеса, включая и продажу;

3. Производственная;

4. Инвестиционная – для вложения капитала;

5. Специального назначения.

Наиболее распространена общая классификация недвижимого имущества с точки зрения его налогообложения независимо от физической природы объектов. Налоговая классификация предусматривает выделение следующих четырех категорий недвижимости:

1. Коммерческая, используемая для бизнеса и приносящая рентный доход;

2. Личная жилая собственность;

3. Предназначенная для продажи как товар с целью получения прибыли застройщиками и дилерами, осуществляющими сделки с недвижимостью;

4. Объекты инвестиции, обеспечивающие чистый доход, возврат вложенного капитала или увеличение стоимости его в будущий период времени.



Недвижимость включает большое разнообразие видов зданий и сооружений, существенно отличающихся по функциям, типам, целям использования и многим другим показателям. Все здания объединяют в три основные группы: **производственные, жилые и общественные**, которые по признакам этажности, качеству строительных материалов и другим критериям классифицируют на множество типов и категорий. Так, производственные здания бывают с естественным или совмещенным освещением, отапливаемые и неотапливаемые и т.д. (рисунок 6).



Рисунок – 6 Основные признаки группировки производственных зданий

**Физическое состояние здания** любого функционального назначения можно охарактеризовать по единой программе, учитывающей следующие основные параметры:

- наименование здания или сооружения (производственное, жилое, общественное);
- площадь,  $\text{м}^2$ ; объем,  $\text{м}^3$ ; высота, м;
- материал стен, крыш, перекрытий;
- время постройки;
- перечень дефектов по видам и размеру;
- экспертная оценка стоимости элементов и всего здания или сооружения;
- отношение строительного объема к рабочей площади;
- отношение площади ограждающих конструкций к общей площади здания;
- комфортабельность.

**Экономичность строительства и эксплуатации:**

- стоимость возведения строения;
- эксплуатационные затраты;
- доходность использования.

Эргономические показатели характеризуют соответствие недвижимости антропометрическим, психологическим, гигиеническим требованиям людей, удобству пользования и управления объектом.

Безопасность эксплуатации – это степень защищенности людей от воздействия опасных и вредных факторов, возникающих при использовании объекта.

После физической и экономической характеристики объекта недвижимости необходимо провести анализ его *местоположения и внешней среды* на макроуровне (в районе, городе) и микроуровне – в ближайшем окружении. Для этого дается оценка качества местоположения недвижимости (здания, со-

оружения, предприятия), которое определяется многими условиями, в частности соответствием ее принятому в данном районе типу строений и близостью к экономической среде.

Поскольку положение недвижимости фиксировано, ее окружение оказывает большое влияние на потребительские свойства и ценность объекта (рисунок 7). Изучение места размещения объектов, особенно промышленных, должно содержать также оценку средств удаления отходов и выброса отработанных материалов.

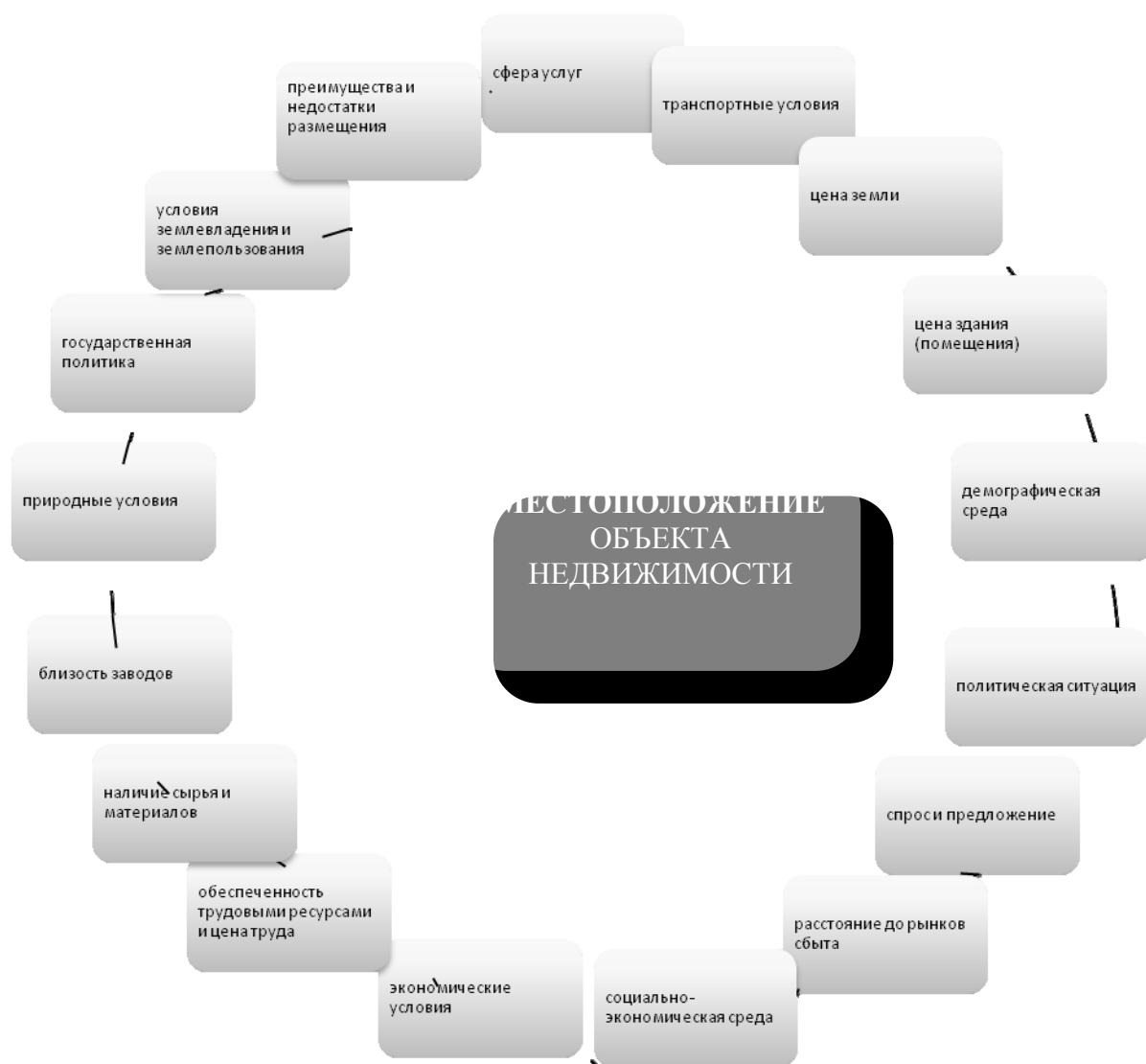


Рисунок 7 – Внешняя среда объектов недвижимости

Наряду с приведенной выше классификацией здания и сооружения целесообразно различать по следующим признакам:

### **По происхождению:**

#### **1. Естественные (природные) объекты:**

1.1. Свободные земельные участки (под застройку или другие цели использования поверхности земли);

1.2. Природные комплексы для эксплуатации (добычи) месторождений.

#### **2. Искусственные объекты (постройки):**

2.1. Жилой фонд

2.2. Нежилой фонд

2.2.1. Коммерческие объекты

2.2.2. Общественные объекты

– рекреационная недвижимость

– институциональная недвижимость

2.3. Объекты промышленности.

### **По протяженности в расположении:**

– земельные массивы;

– отдельные земельные участки;

– комплексы зданий и сооружений (дачный поселок, микрорайон, гостиница, санаторий, мотель и т.п.);

– жилой многоэтажный дом;

– жилой дом многоквартирный (особняк, коттедж);

– секция (подъезд);

– этаж в секции;

– квартира;

– комната;

– летняя дача.

### **По готовности к использованию:**

– готовый объект;

– объект, требующий реконструкции или капитального ремонта;

– незавершенный строительством объект.

Приведенная классификация применяется на практике для более точного и полного выявления характеристики объекта недвижимости и оценки его стоимости.

Каждую из этих групп можно разбить на подгруппы на базе различных типологических критериев.

Для рынка недвижимости Республики Беларусь характерно выделение таких объектов недвижимости как:

- жилые объекты недвижимости;
- объекты коммерческой недвижимости, приносящей доход;
- объекты коммерческой недвижимости, создающие условия для получения прибыли;
- предприятие как имущественный комплекс.

Далее рассмотрим их более подробно.

## 2.2. Характеристика жилых объектов недвижимости

Рассмотрим классификации жилых объектов недвижимости по следующим основаниям:

1. **Маркетинговый подход в зависимости от предпочтений целевых групп** потребителей жилья и уровня их платежеспособности.

***Жилье высокой степени комфортности (элитное).***

**Элитные дома** – дома улучшенной планировки и уникальных архитектурно-художественных характеристик.

В настоящее время уровень элитности жилья в различных городах разный. Однако, существуют общие требования к жилью данного типа. Отечественные специалисты рынка недвижимости выделили восемь критериев элитности:

1. Место – светлое, чистое, с хорошей энергетикой. Придомовая территория обязательно с зелеными насаждениями, местом для отдыха и детской

площадкой, относительно открытая, но огороженная и охраняемая. Близость городского сквера и т. д. Хороший вид из окон: на воду и/или зеленые насаждения. Близость к центру;

2. Дом должен быть построен из надежных экологичных материалов с применением современных технологий, иметь интересное архитектурное решение, небольшое количество квартир (от 5 до 30). Часто элитность дома определяется именем архитектора;

3. Клубность. Важно не только, где вы живете, но и то, кто живет рядом с вами: их социальный, культурный, финансовый уровень. В элитном доме, как правило, живут представители наиболее высокодоходной группы жителей города (не представители «среднего класса»). Социокультурной единицей элитного жилья является именно дом с жильцами (в перспективе квартал). Число квартир на площадке должно быть не более двух;

4. Инженерные сети, обеспечивающие комплексное решение энерго- и теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, вентиляции и кондиционирования; электрический ввод должен быть двойным. Отопление предполагает возможность выбора одной из трех систем: воздушное, радиаторное, выделяемое через пол или их комбинированное использование.

5. Системы: спутниковое телевидение, оптоволоконная система связи, выделенные интернет-линии, современная система охранной и пожарной сигнализации, расширенная сеть внутренних коммуникаций. Современные электронные системы доступа, видеонаблюдение, компьютерная диспетчеризация. Бесшумные лифты ведущих производителей (*KONE, Otis, Tissen*). Наличие этих систем должно закладываться на стадии проектирования с возможностью их развития и дополнения. Инженерные системы должны быть выполнены из экологически чистых материалов, иметь большой эксплуатационный срок;

6. Инфраструктура дома должна включать: подземный паркинг, из которого можно попасть в квартиру или на этаж; внутренний дворик или придомовую зеленую зону, магазины, прачечные; службы консьержей, уборки

квартир, быта; бассейны, сауны, спортивные центры, салоны красоты, детскую игровую комнату, причем все это должно быть закрыто для «внешнего мира» и вписано в структуру объекта недвижимости, чтобы жильцы могли получить услуги, не выходя за пределы своего дома;

7. Элитное позиционирование дома. Настоящий элитный дом – это бренд с присущими ему свойствами: название, легенда, уникальность, отличие от аналогов и т. д. Когда жилец такого дома произносит его название, то ему уже не нужно говорить адрес – все и так поймут, о чем идет речь;

8. Управление недвижимостью. Престиж складывается не только из вышеперечисленных критериев, но и из уровня управляющей компании, которая должна обеспечивать повседневный комфорт на таком уровне, чтобы жильцы постоянно ощущали свою избранность.

Местоположение – основной критерий элитности – является и основным фактором ценообразования. Цена одинаковых домов в разных районах города будет различной (получить «пятна» застройки в историческом центре очень трудно, поэтому стоимость квартиры там всегда будет выше, чем в других районах). На цену влияют также проект и развитость инфраструктуры, которые могут частично компенсировать недостатки месторасположения.

Для индивидуальных загородных жилых домов, входящих в состав элитных, характерны такие потребительские требования, как транспортная доступность, характеризуемая временем доставки до города (ближайшей станции метро) средствами общественного транспорта в пределах 1 часа.

***Жилье повышенной комфортности*** ориентируется на запросы и доходы граждан, которых принято называть «средним классом». Потребительский спрос на жилье этого типа предполагает:

- возможность размещения в различных (не только наиболее престижных) районах города, кроме мест массового строительства дешевого панельного жилья;
- хороший вид из окон;
- индивидуальную планировку (перегородки ставятся по желанию

владельца);

- минимальный размер квартир 50-60 м<sup>2</sup>, а максимальный определяется заказчиком;
- деление на жилую и нежилую (гостевую) зоны;
- наличие нескольких санузлов;
- высокую степень звуко- и теплоизоляции;
- эффективную приточно-вытяжную вентиляцию, кондиционеры, телекоммуникационные сети, скоростной лифт, регулируемое отопление и пр.;
- наличие двух и более изолированных комнат, по конфигурации приближенных к квадрату, и большой кухни (площадью не менее 15 м<sup>2</sup>);
- круглосуточную охрану. Концепция охраны должна разрабатываться для каждого конкретного дома. В комплекс охранных устройств входят видеокамеры, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота и множество других систем – все, что позволяет жильцам чувствовать себя дома в полной безопасности;
- деревянные или пластиковые окна со стеклопакетами известного своим качеством производителя;
- надежные металлические двери;
- конструкцию пола с бетонной стяжкой и системой подогрева либо с утеплителем;
- инженерные коммуникации из металлопластика;
- парковку для машин;
- высоту потолка 2,8-3,2 м;
- ориентацию окон дома на более чем одну сторону света;
- обязательное наличие учета «розы ветров» в проекте дома;
- высоту дома до 9 этажей;
- низкую плотность окружающей застройки.

Малоэтажные дома, расположенные в пригородной зоне, должны отличаться высокой прочностью, долговечностью и низкой теплопроводностью



стен, а также наличием инженерных сетей.

**Типовое жилье.** Этот класс жилья еще называют жильем эконом-класса, для него характерно:

- размещение в любом районе города;
- соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам;
- по конструктивно-технологическим параметрам это панельные и кирпично-монолитные дома.

**Жилье низких потребительских качеств (низший эконом-класс).** Требования к жилью этого типа весьма невысоки, ибо оно предназначено для населения с низкой платежеспособностью:

- размещено в непрестижных районах;
- удалено от основных транспортных коммуникаций;
- принадлежит к зданиям «старого» фонда, не подвергавшимся капитальным и ремонтно-строительным работам, и домам первого поколения индустриального домостроения;
- квартиры размещены в первых этажах домов других типов;
- заниженные архитектурно-планировочные характеристики и т. д.

## 2. На основании градостроительных ориентиров выделяют:

- дома «старого» фонда, построенные в дореволюционный период;
- дома постройки 1917–конца 1930-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений и расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда того периода, малопрестижные в настоящее время, но обладающие высокими конструктивно-технологическими характеристиками;
- «сталинские» дома, расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;
- дома первого поколения индустриального домостроения («хру-

щевки–1960-х гг.) с заниженными архитектурно-технологическими параметрами;

- дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 1970–1980-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;

- современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.

### 3. В зависимости от материала наружных стен здания различают:

- дома с кирпичными стенами;
- панельные,
- монолитные,
- деревянные
- и смешанного типа.

### 4. В зависимости от продолжительности и характера использования выделяют жилье:

- первичное – место постоянного проживания;
- вторичное – загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода;
- третичное – предназначено для кратковременного проживания (гостиницы, мотели и т. д.).

Применительно к **загородным объектам недвижимости** общей классификации нет. Здесь можно с определенной долей условности выделить основные типы, каждый из которых предъявляет свой набор требований к социальному окружению, набору коммуникаций, инженерной конструкции и архитектурному решению.

*Загородные объекты недвижимости*, должны обеспечить своему хозяину те же удобства, что и городская квартира, и речь идет не только об инженерных коммуникациях (водопровод, магистральный, газ, канализация, телефон),

но и (в первую очередь) – о социальной инфраструктуре.

Таким образом, можно отметить, что рынок недвижимости развивается не по классификации, а в соответствии с теми или иными потребностями его участников. Поэтому всегда появляются объекты смешанных форматов, некоторые лишь отчасти совпадают с классическими определениями.

### 2.3. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход

На сформировавшемся западном рынке недвижимости принята классификация коммерческих объектов недвижимости (таблица 2), в отечественной практике пока нет единой системы классификации.

Таблица 2 – Классификация объектов коммерческой недвижимости

Назначение	Категория	Вид
Офисные	A+, A, B+, B, C+, C, D	Бизнес-центры, офисные здания, нежилые помещения, приспособленные под офисы
Торговые	A, B, C	Торгово-развлекательные центры, гипермаркеты, аптеки, киоски и т.д.
Производственно-складские	A, B, C, D	Современные помещения, построенные с учетом будущей складской деятельности, бывшие производственные помещения, овощебазы и т.д.

Рынок коммерческих объектов недвижимости в Беларуси стал формироваться одновременно с началом приватизации предприятий. Сектор коммерческих объектов намного меньше, чем жилых, поэтому и сделок на нем совершается меньше, хотя во всем мире коммерческие объекты считаются наиболее привлекательными. Преобладающей формой сделок в этом секторе является аренда.

Коммерческая недвижимость может быть подразделена на приносящую доход – собственно коммерческую недвижимость и создающую условия для его извлечения – индустриальную (промышленную) недвижимость.

К объектам, приносящим доход, относятся: магазины и торговые комплексы; гостиницы и развлекательные центры; офисы, гаражи и др.

Объекты недвижимости, способствующие извлечению прибыли, – это

складские и логистические комплексы, объекты промышленного назначения, индустриальные парки и др.

Рассмотрим подробнее объекты, приносящие доход.

1. *Магазины и торговые комплексы.* В настоящее время торговля и общественное питание – наиболее интенсивно развивающаяся сфера экономики. Объекты этой отрасли первыми прошли разгосударствление и приватизацию, что стимулировало их активное развитие.

Для конкретизации предмета рассмотрения необходимо дать определение понятиям, встречающимся в классификации объектов торговли. Многофункциональный торговый комплекс (МТК), многофункциональный торговый центр (МТЦ) – это объект коммерческой недвижимости, собственник которого не ведет торговую или иную розничную коммерческую деятельность, направленную на конечного покупателя, самостоятельно, а передает площади, подготовленные для ее осуществления, множеству различных розничных, причем не только торговых, операторов, среди которых могут быть организации торговли, сервиса, общественного питания и сферы досуга. Как показал опыт крупных городов Европы, хорошими условиями для месторасположения многофункциональных торговых центров (МТЦ) являются: пересечение крупных автотранспортных магистралей, непосредственная близость станций метро и остановок наземного транспорта. Чаще всего подобные центры оказываются расположенными в «спальных» районах, либо за городом, фактически на пустыре, возле крупной магистрали. В США МТЦ («MALL»), как правило, расположены за чертой города, что можно объяснить определенным количеством автотранспортных средств на душу населения, численностью населения городов и другими факторами. Эти различия соответственно влияют на требования как на этапе формирования общей стратегии МТЦ при бизнес-планировании, проектировании и продвижении, так и при строительстве и эксплуатации торгового центра. Так, например, различными будут количество парковочных мест, наличие и параметры зон отдыха и развлечений, сопутствующих бытовых услуг и пр.

Иногда торговыми комплексами называют гипермаркеты и супермаркеты, универмаги и даже рынки.

*Супермаркет* – это магазин, расположенный в отдельном здании или в составе МТК, работающий по принципу самообслуживания, в основном продуктового ряда, с автоматизированной системой товарного учета и единым расчетно-кассовым узлом, площадью не менее 1 тыс. м<sup>2</sup> и ассортиментным наполнением не менее 5 тыс. товарных наименований.

*Гипермаркет* – это супермаркет площадью не менее 4 тыс. м<sup>2</sup>, расположенный, как правило, в отдельном здании, редко – в составе МТК, и ассортиментным наполнением не менее 10 тыс. товарных наименований, в том числе непродуктового ряда.

*Универмаг* – это торговая организация, расположенная в отдельном здании, или во встроенном в жилое здание помещении, площадью не менее 1 тыс. м<sup>2</sup>, предлагающая полный ассортиментный ряд, реализуемый в отдельных секциях, каждая из которых имеет собственный расчетно-кассовый узел, объединенных единым управлением и правилами размещения ассортимента по площадям.

Существует несколько вариантов *классификации МТК*. по ассортиментному наполнению, соотношению торговой и развлекательной компонент, размеру, общей аренднопригодной площади, местоположению, классу отделки, ориентации на конкретную клиентскую группу.

## 2. Гостиницы.

Классификация гостиничных и развлекательных объектов недвижимости любой страны основана на комплексе требований к материально-техническому обеспечению, номенклатуре и качеству предоставляемых услуг, уровню обслуживания.

Уровень комфорта – главнейший и решающий фактор, определяющий класс гостиницы. В каждом государстве принят свой стандарт комфорта как критерий классификации. Это обстоятельство, а также ряд факторов, обуслов-

ленных культурно-историческими и национальными традициями, препятствуют введению в мире единой классификации гостиниц. Иногда даже в пределах одной страны существует несколько систем классификации.

Например, в Великобритании гостиницы оценивают по уровню сервиса и гостеприимства, вышкolenности персонала, обустройству номеров и общественных зон, качеству питания, т. е. по тому, что составляет особый лоск организации и с трудом поддается объективной оценке.

В настоящее время известно 30 систем классификаций гостиниц по уровню комфорта. Наиболее распространенными среди них считаются следующие:

- европейская (система звезд), в основе которой лежит деление гостиниц на категории от одной до пяти звезд, применяется во Франции, Австрии, Венгрии, Египте, Китае, России и ряде других стран;
- система букв (А, В, С, D) используется в Греции;
- система корон – в Великобритании;
- система разрядов – на территории бывшего СССР: люкс, высший А, высший В, первый, второй, третий, четвертый.

Есть и другие классификации.

К объектам недвижимости гостиничного типа, в частности, относятся:

– *отель «люкс»* – по вместимости относится к категории малых и средних предприятий, обычно расположенных в центре города. Хорошо обученный персонал обеспечивает уровень сервиса, удовлетворяющий самых требовательных клиентов. Характерна высокая стоимость номера, включающая всевозможные виды обслуживания;

– *гостиница среднего класса* – по вместимости больше отеля «люкс» (400–2000 мест). Располагается в центре города или в пределах городской черты. Предлагает достаточно широкий набор услуг по ценам, соответствующим уровню цеп в регионе, или несколько выше. Рассчитана на прием бизнесменов, туристов, участников конгрессов и конференций и т. д.;

– *гостиница апартаменты* по вместимости до 400 мест. Характерна для крупного города с непостоянным населением. Номера квартирного типа исполь-

зуются как временное жилье, функционируют по принципу самообслуживания. Цены обычно варьируют в зависимости от сроков размещения. Обслуживают семейных туристов, бизнесменов, коммерсантов, останавливающихся на длительный срок;

- *отель-курорт* – предполагает значительные различия по вместимости и предлагает полный набор услуг, включая специальное медицинское обслуживание и диетическое питание. Располагается, как правило, в курортном месте;

- *мотель* – простые одноэтажные и двухэтажные сооружения, расположенные вне городской застройки, вблизи автомагистралей. Это малые и средние предприятия. Уровень обслуживания средний при минимальном количестве персонала. Клиентами являются все категории туристов;

- *частная гостиница типа ВВ (ночлег и завтрак)* – малой, иногда средней вместимости. Расположена в пригороде или сельской местности. В обслуживание, как правило, входят завтрак и ранний легкий ужин в домашней обстановке. Клиентами являются коммерсанты и маршрутные туристы, стремящиеся к домашнему уюту. Гостиницы данного типа широко распространены в США;

- *отель-гарни* – предоставляет ограниченное количество услуг: размещение и континентальный завтрак;

- *пансион* – предполагает простой стандартный и ограниченный спектр услуг. В отличие от отелей-гарни, здесь предоставляются завтраки, обеды и ужины, однако только для проживающих;

- *гостиный двор* – отличается упрощенным стандартом обслуживания, меньшей вместимостью, отсутствием ряда общественных помещений (холлов, вестибюлей, гостиных и т. д.). В структуре гостиного двора обязательно наличие ресторана или бара;

- *ротель* – передвижная гостиница, представляющая собой вагон с двухместными отсеками, в которых расположены кресла. Обязательное наличие отсека для переодевания, туалета, ванной, холодильника;

- *ботель* – небольшая гостиница на воде, в качестве которой использует-

ся специально оборудованное судно;

– *флотель* – крупная гостиница, часто называемая «курортом на воде». Туристам предлагаются комфортабельные номера с большим набором услуг: бассейны, водные лыжи, снасти для рыбной ловли, оснащение для подводного плавания и подводной охоты, тренажерные залы, залы для конгрессов и конференций, библиотеки, разнообразное информационное обеспечение (телефон, телефакс, телетайп, телевизор и т. д.). В последнее время часто используется для организации бизнес-туров, конгресс-круизов, обучающих туров;

– *флайтель* – аэрогостиница, или «летающий отель». Чрезвычайно дорогой и немногочисленный тип гостиниц. Оборудован связью с метеослужбами.

### *3. Офисная недвижимость. (Офисы и бизнес-центры).*

**Рынок офисных помещений** в Республике Беларусь имеет сравнительно короткую историю. Он начал формироваться в начале 1990-х гг.. Типичная форма рыночного оборота офисных помещений в Республике Беларусь – *аренда*. Характерно практически полное отсутствие нового строительства как фактора пополнения существующих офисных площадей; основной источник расширения офисного пространства в нашей стране – реконструкция зданий под офисные и переоборудование под таковые административных зданий петербургских предприятий, сворачивающих свою деятельность.

Рассматривая структуру рынка аренды офисных помещений в целом, условно можно выделить *четыре основных сегмента*.

1. Приспособленные под офисы расселенные квартиры и другие встроенные помещения, предлагаемые несколькими иностранными и российскими компаниями. Очевидное преимущество этого сегмента – расположение в престижном центре, с оптимальной транспортной доступностью и высокоразвитой социальной инфраструктурой. Недостатки – дефицит помещений с качественным уровнем отделки, подчас неприглядное соседство и отсутствие комплекса услуг, предоставляемого бизнес-центрами.

2. В связи с резко ухудшившимся экономическим положением многие государственные организации и институты находят средства для финансирования основ-



ной деятельности в использовании своих административных и научно-производственных помещений под офисные цели. Они сдают бывшие конторские помещения в аренду.

3. Остается большое количество государственных нежилых помещений, сдаваемых в аренду.

4. Часть спроса на рынке офисных помещений удовлетворяется сегментом бизнес-центров и офисных центров.

При классификации **бизнес-центров** в каждом регионе учитываются различные факторы, по которым помещение относится к тому или иному классу. Как правило, это: местоположение, тип и технический уровень, качество здания (уровень отделки, состояние фасада, центрального входа, наличие лифтов), качество менеджмента (управляющая компания, наличие дополнительных услуг для арендаторов) и др.

В мировой практике классификация бизнес-центров имеет категории А, В и С. Международная классификация бизнес-центров может не совпадать с используемой в Беларуси. В настоящее время классы присваиваются в основном самими управляющими компаниями, что не всегда отражает реальное состояние объектов и дезориентирует участников рынка недвижимости.

Необходимо подчеркнуть, что офисный сектор недвижимости первым откликается на рост экономических показателей региона – развитие различных сфер бизнеса требует большого количества современных офисных зданий, способных этот бизнес вместить. Отвечая на растущий спрос, девелоперы, активизируя свою деятельность, увеличивают ввод объектов – как бизнес-центров, так и многофункциональных комплексов, включающих офисную составляющую.

4. *Гаражи-стоянки (автопаркинги)* как коммерческие объекты недвижимости подразделяются на индивидуальные типовые (ИТГ) и встроенно-пристроенные (ВПГ), а также паркинги.

*Индивидуальные типовые гаражи* – отдельно стоящие или сгруппированные на единой территории крытые небольшие одноэтажные строения (бок-

сы) для хранения автомашин. Такие гаражи имеют в основном стандартные размеры –  $18 \text{ м}^2$ , но встречаются также гаражи других размеров, в том числе на 2 автомобиля.

Располагаются массивы ИТГ, как правило, на территориях, не приспособленных для капитального строительства: вдоль линий электропередачи, железнодорожных путей, в буферных зонах, на окраине города и т. д. Небольшие гаражные комплексы могут располагаться рядом или внутри жилых массивов.

Гаражи располагаются на временно арендуемых землях, так как железные гаражи и железные боксы числятся как временные сооружения с арендой до 3 лет. Таким образом, достаточно большая часть городских территорий используется крайне нерационально. По мнению многих специалистов, однослойное капитальное строительство гаражей – недопустимая роскошь.

*Паркинг* – отдельно стоящее одно- или многоуровневое крытое замкнутое охраняемое помещение, предназначенное исключительно для парковки и хранения автомобилей, с компактно выделенными для этой цели обозначенными разметкой местами, или боксами. На верхние уровни автомобили поднимаются по серпантинам, расположенным по торцам сооружения.

Паркинги находятся в основном в удобно расположенных местах относительно жилой застройки, близко к потребителю. Паркинги обладают целым рядом преимуществ перед обычными гаражами: экономия площади застройки, внешняя привлекательность и т.д. Паркинги и подземные гаражи предоставляются на более долгий срок (49 лет).

*Встроенно-пристроенные гаражи* (встроенные в нижнем этаже жилого здания или пристроенные к жилому зданию) – помещения для парковки и хранения автомобилей с компактно выделенными для этих целей обозначенными разметкой местами, или боксами. В отличие от паркингов встроенно-пристроенные гаражи – это часть здания с иным общим функциональным назначением.

Все подобные сооружения устраиваются в цокольном (подвальном) этаже и имеют один уровень, реже встречаются гаражи на первом этаже. Строят

также полузаглубленные (подземные) паркинги во дворах будущих зданий.

Однако далеко не всегда отсутствие в новом доме ВПГ объясняется конструктивными возможностями здания или особенностями товарной политики застройщиков. При наличии рядом с будущим домом больших массивов ИТГ устраивать ВПГ нецелесообразно. В то же время в центральных районах даже при строительстве домов, не относящихся к высшим ценовым категориям, спрос на места ВПГ может оказаться высоким из-за отсутствия достаточного числа организованных парковочных мест (ОПМ).

*Автостоянка* – здание, сооружение (часть здания, сооружения) или специальная открытая площадка, предназначенная для размещения и (или) хранения автотранспортных средств. Как правило, под стояночные комплексы город отводит по договорам временной аренды территории, капитальная застройка которых в ближайшие пять –шесть лет не предполагается.

Один из основных параметров, определяющих развитие рынка гаражей и автостоянок, – это общее число автомобилей в городе.

## **2.4. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли**

Объекты недвижимости, способствующие извлечению прибыли, – это складские и логистические комплексы, объекты промышленного назначения, индустриальные парки и др.

В последние годы в стране наблюдается подъем промышленного производства и развитие торговли, что способствует росту спроса на производственно-складскую недвижимость.

1. *Складские и логистические комплексы* являются неотъемлемой частью инфраструктуры переработки грузов. Без складов не обходится ни одна коммерческая организация. Склады – это здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю. Склады с большой

площадью хранения (от 5 тыс. м<sup>2</sup>) называются терминалами.

Основные требования арендаторов к складским помещениям:

- наличие погрузочно-разгрузочных механизмов;
  - наличие отопления;
  - близость к транспортным магистралям, удобство подъезда;
  - высота потолков – 7–9 м (обеспечение возможности складирования грузов повысоте в несколько ярусов, при этом возможность достаточного отопления);
  - складские помещения должны отвечать требованиям безопасности, санитарии, температурным режимам;
  - наличие железнодорожных путей для облегчения доставки грузов до склада.
- Основной объем предлагаемых на рынке складских помещений не удовлетворяет требованиям потенциальных покупателей и арендаторов. Они отвечают запросам средних и небольших компаний, не имеющих финансовых возможностей для строительства. Спрос в основном удовлетворяется за счет перепрофилирования старых производственных помещений, строительства новых логистических центров и аренды небольших складских площадей.

*Логистические терминалы* – это перевалочные базы для перестроения крупных партий грузов, доработки грузов до товарной кондиции (сборки, фасовки, розлив в мелкую тару и т. п.). Терминалы нужны и крупным универсамам, расположенным в центре города, как периферийные бондовые склады с продажей товаров по образцам и мелким оптом. Терминалы могут использоваться в качестве складов для хранения и продажи крупных партий товаров, растаможивания в момент продажи. Развитие международного транспортного комплекса в Беларуси потребует размещения въездных грузовых таможенных терминалов и сервисных комплексов, логистических таможенно-транспортных комплексов (ЛТТК) вблизи транспортных коридоров и крупных городов. ЛТТК выполняет следующие услуги:

- хранение грузов в режиме таможенного склада и СВХ;
- таможенная очистка грузов (собственная брокерская служба);

- обеспечение температурного режима хранения, пожарной безопасности и охраны грузов;
- доставка грузов мелкими партиями автотранспортом в пределах города;
- обработка грузов (сортировка, упаковка, маркировка, распаковка и т. п.);
- система оперативного учета;
- экспедирование железной дорогой и автотранспортом;
- предоставление современного погрузочно-разгрузочного оборудования.

2. *Промышленные (индустриальные) объекты недвижимости.* Индустриальный парк (далее ИП) – это комплекс производственных, складских и офисных помещений, расположенный, как правило, за пределами городской черты, на крупном земельном участке, объединенный единым решением в части строительства инженерных сетей и транспортной инфраструктуры. ИП – не случайный набор соседствующих предприятий, нашедших общие технические решения при строительстве собственных объектов, а специально организованный объект с единой юридической, технической, транспортной инфраструктурой, получающий поддержку разного вида от правительства Республики Беларусь.

В индустриально развитых странах (США, Германии, Франции и др.) широко развита сеть технопарков. Суть ее состоит в том, что предпринимателю нет надобности строить свои производства, их можно взять в аренду и, разместив там необходимое оборудование, выпускать продукцию и получать консультации по внедрению новых технологий на основе разрабатываемых идей. Технопарки оказывают содействие учебным и научным организациям в передаче технологий в экономику, в создании новых видов производств и новых рабочих мест. Организация технопарка подразумевает обеспечение бизнеса консультантами различного профиля: юристами, специалистами по финансовым вопросам и др.

За два последних десятилетия большое развитие получили технополисы – организационные формы объединения научных, инновационных, научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов на определенной территории с целью объединения усилий и предоставления мощного импульса для экономического развития региона.

Важная особенность технополисов – взаимосвязанное решение задач по модернизации традиционных для данного региона областей промышленности и вывод их на современный уровень, выбор научных направлений, которые могут быть определяющими для данного технополиса и которые могут обеспечить опережающее развитие производственной инфраструктуры. Но самым важным является создание благоприятных условий для сотрудников, специалистов и жителей той местности, на промышленной базе которой формируется технополис. То есть главным является ориентация технополиса на удовлетворение потребностей людей, повышение их жизненного уровня и экономический расцвет региона.

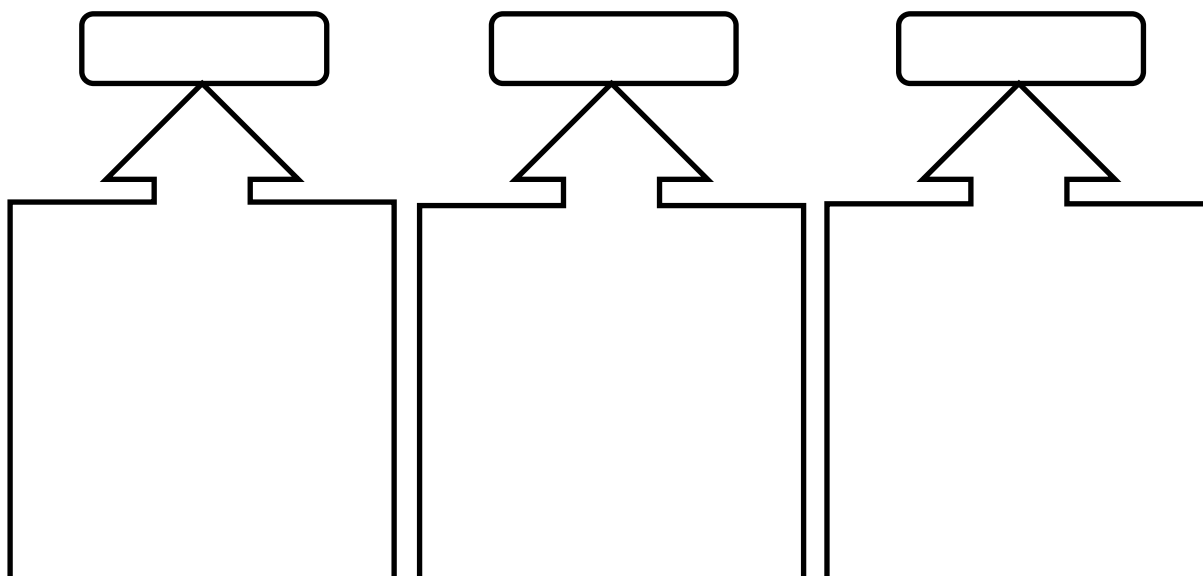
Рост спроса на производственные площади вызвал к жизни новое явление – бизнес-парки, нечто вроде экспериментальных цехов, научных лабораторий и т.п. Идея бизнес-парка состоит в том, чтобы на территории бывших промышленных предприятий, которые более всего подходят для организации бизнес-парков, разместить и производственные помещения, и склады, и офисы. Работающая на объекте управляющая компания берет на себя заботы по эксплуатации, налаживанию связей и прочим насущным вопросам. *Основная задача бизнес-парка – использование промышленных объектов, где производство резко сократилось.*

На сформировавшемся западном рынке недвижимости принята классификация коммерческих объектов недвижимости, представленная на рисунке 8.

В отечественной практике отсутствует единая система классификации промышленных объектов недвижимости, позволяющая учитывать основные «товарные» свойства целостного объекта. В настоящее время за основу при учете в активах организаций (предприятий) приняты две позиции: основные фонды

и земельный участок.

Рисунок 8 – Классификация коммерческих объектов недвижимости на западном рынке



## 2.5. Предприятие как особый объект недвижимости

В законодательстве большинства стран предприятие не считается самостоятельным субъектом права; за ним не признается характер хозяйственного образования, обладающего обособленным имуществом, собственным балансом и пользующегося правами юридического лица. Предприятие рассматривается как определенный *имущественный комплекс*, включающий материальные и нематериальные элементы и являющийся *объектом права*. В Гражданском Кодексе Республики Беларусь термин «предприятие» используется применительно к *субъектам* (юридическое лицо, обладающее определенными правами и обязанностями) и *объектам права*. Предприятием называется юридическое лицо, т.е. субъект гражданского права, участник предпринимательской деятельности.

В практике хозяйственной деятельности имущественный комплекс рассматривается как совокупность принадлежащих одному собственнику объектов недвижимости, включающих в себя земельный участок (или несколько

участков) с совокупностью функционально связанных между собой зданий, сооружений, передаточных устройств, технологического оборудования и предназначенных для хозяйственной деятельности.

В состав предприятия как особого объекта недвижимости могут входить:

- отдельные объекты недвижимости (здания, сооружения, земля и т.д.),
- нематериальные активы (права пользования земельным участком, природными ресурсами, авторские и другие права и пр.)
- и оборотные средства (деньги, сырье, материалы и т.п.)

В состав имущественного комплекса как фактора производства входят имущество, которое необходимо для производственного функционирования, и принадлежащая предприятию материальная собственность. Кроме земельных участков, зданий, сооружений материальная собственность включает машины и оборудование, передаточные устройства, транспорт, хозяйственный инвентарь, сырье, производимые товары, полученные в результате производственного процесса доходы, права требования, права долга, а также принадлежащую предприятию интеллектуальную собственность.

Для признания имущественного комплекса предприятием он должен включать элементы, позволяющие субъекту предпринимательской деятельности самостоятельно осуществлять производство продукции, выполнять работы или оказывать услуги и тем самым систематически получать прибыль. При этом такой набор элементов часто обозначают термином – «организационно-экономическая структура» предприятия. Ее состав и характер зависят от введенной схемы управления производством, от профиля деятельности, финансово-экономических, территориальных и иных условий функционирования предприятия.

Предприятие как объект недвижимости, используемый для предпринимательской деятельности, нельзя сводить к комплексу оборудования для выпуска определенной продукции: для превращения такого комплекта в предприятие необходимо организовать на его основе процесс производства. *Предприятие как объект недвижимости составляет единый имущественный комплекс,*



включающий не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и неимущественные права. Так, например, часто встречаются предприятия, которые арендуют объекты недвижимости, т. е. в состав предприятия входит имущественное право пользования объектом недвижимости для определенной производственной деятельности.

Отнесение предприятия как имущественного комплекса к категории недвижимости независимо от того, входит в его состав объект недвижимости, принадлежащий предприятию на правах собственности, или нет, вызвано *необходимостью подчинения сделок с предприятием специальному правовому режиму недвижимости* в целях повышения надежности таких сделок, защиты прав как участников, так и третьих лиц. Кроме того, здесь прослеживается еще один мотив отнесения предприятия к недвижимости – это подключение принципов неделимой, сложной и главной вещи, каковой может считаться используемый объект недвижимости в составе имущественного комплекса предприятия как единого целого. Однако, признав предприятие объектом недвижимости, ГК РБ не подчиняет его автоматически всем общим правилам о недвижимости, а устанавливает для сделок с предприятиями более формализованный и строгий режим.

Таким образом, предприятие как имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности, нельзя сводить к комплекту оборудования для выпуска определенной продукции: для превращения такого комплекта в предприятие необходимо *организовать* на его основе *процесс производства*. Предприятие как объект недвижимости составляет единый имущественный комплекс, включающий не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и неимущественные права. Так, например, часто встречаются предприятия, которые арендуют объекты недвижимости, т.е. в состав предприятия входит имущественное право пользования объектом недвижимости для определенной производственной деятельности.

## ГЛАВА 3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

- 3.1. Сущность рынка недвижимости
- 3.2. Функции рынка недвижимости
- 3.3. Сегментация рынка недвижимости
- 3.4. Субъектная структура рынка недвижимости

### 3.1. Сущность рынка недвижимости

*Рынок* в самом общем понимании определяется как система товарного обмена, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком значении понятие «рынок» используется специалистами для обозначения места купли-продажи товаров и услуг. Специфика рынка недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. Понятие «*рынок недвижимости*» означает деятельность по купле-продаже различных типов недвижимости.

*Рынок недвижимости* – это механизм, посредством которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость.

*Недвижимое имущество как товар* – это объект сделок, удовлетворяющий различные, реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики.

Действия на рынке недвижимости представляют собой движение капитала, приносящее доход. Участники операций вступают между собой в финансовые отношения. Поэтому рынки недвижимости и финансов связаны между собой. Более того, капитал, овеществленный в недвижимости, приносит доход, если он используется для производства товарной продукции или услуг, перепродается, сдается в аренду и т.п. В этом случае он взаимодействует с рынками товаров, труда и поэтому рынки недвижимости, труда, товаров и услуг, финансов тесно связаны между собой.

Реальная экономика может быть в полной мере рыночной лишь при наличии рынка недвижимости.

Посредники, или профессиональные участники, получают свой доход на основе соглашений с заинтересованными лицами, самостоятельно не способными эффективно и с приемлемым для себя риском совершить нужную операцию на этом сложном рынке. Сложность операций на рынке недвижимости связана со специфическими особенностями товара, обращающегося на этом рынке.

Рынок недвижимости – это совокупность организационно-экономических отношений, средство перераспределения земельных участков, зданий, сооружений и другого имущества между собственниками и пользователями экономическими методами на основе конкурентного спроса и предложения. Он обеспечивает с помощью механизма «невидимой руки» и государственного регулирования. Когда частная собственность приходит в противоречие с общественными интересами, она перестает относиться к юрисдикции частного права, и государство получает право вводить ограничение прав собственника.

Рынок недвижимости как составная часть рынка не обладает способностью к саморегулированию. Это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью (таблица 3).

Таблица 3 – Характеристика рынка совершенной и несовершенной конкуренции

Рынок совершенной конкуренции	Рынок несовершенной конкуренции
1. Однородные и делимые товары	1. Не стандартизированные товары, так как каждый объект уникален
2. Большое число участников, что делает невозможным влияние каждого из них на уровень цен	2. Ограниченное число участников, что определено условиями финансирования и сложными юридическими правами, характерными для каждого объекта
3. Полная, достоверная и доступная для всех участников информация	3. Сложность получения достоверной, своевременной и полной информации о сделках
4. Централизованное ведение сделок	4. Децентрализованные торги

5. Низкие операционные расходы	5. Высокие операционные издержки
6. Саморегулируемый рынок	6. Рынок, регулируемый государством

Отличие рынка недвижимости от рынков других товаров и услуг заключается в том, что рынок недвижимости *несовершенный*. Эти отличия заключаются в следующем:

1) товары и услуги обычно *серийные* и потому взаимозаменяемы. Недвижимость является уникальным товаром, обладающим индивидуальными характеристиками. Недвижимость может обладать различными физическими потребительскими свойствами: материалом изготовления, степенью новизны, архитектурным стилем, внутренней планировкой, отделкой, сроком службы и т. д. Даже при совпадении внешних и эксплуатационных свойств недвижимости может различаться местоположением к подъездным путям, предприятиям инфраструктуры, экологической особенностью региона и т. д. Для жилой недвижимости важен вид из окна (во двор, на улицу, на соседний дом), близость к центру, месту работы и т. д.;

2) на обычном уравновешенном рынке взаимодействует множество продавцов и покупателей, что создает *конкуренцию, свободную среду*, и никто из этих участников не контролирует сколько-нибудь большую часть рынка, чтобы иметь значительное влияние на цену. Рынок недвижимости – это рынок ограниченных ресурсов, продавцов и покупателей. Ограничено количество продавцов недвижимости, находящейся в экологически чистых и центральных районах, объектов с высокими потребительскими свойствами, новых объектов, объектов с выразительным художественным стилем. Ограничено и число покупателей такой недвижимости, так как последняя, в силу перечисленных потребительских свойств, имеет высокую цену. Ограниченность продавцов и покупателей приводит к формированию практически индивидуальных цен;

3) на обычном рынке *цены относительно унифицированы, стабильны и низки*. Они часто становятся основным соображением при покупке или продаже, так как качество двух различных объектов при близкой цене примерно одно и то же. На

рынке недвижимости – иначе. Разное время пребывания товара на рынке формирует его экономическое свойство известное как ликвидность товара. Быстрый переход товара из натуральной формы в денежную означает высокую ликвидность. Длительный период времени для перехода товара в денежную форму для его продавца означает низкую ликвидность. Ликвидность недвижимости ниже ликвидности других товаров. Низкая ликвидность товаров на рынке недвижимости порождает высокий уровень издержек у покупателя и продавца. Эти издержки определяются сложными условиями осуществления сделок по недвижимости;

4)на обычном рынке доминирует *саморегуляция*; существует свободная конкуренция и не так много государственных ограничений. На рынке недвижимости – иначе;

5)спрос и предложение близки к состоянию *сбалансированности* на обычном рынке благодаря *конкуренции*. На рынке недвижимости – иначе. Отсутствие заемных ресурсов при недостаточности собственных уменьшает спрос на рынке, по этой же причине предложение (в части строительства новой недвижимости) снижается, что, в свою очередь, ведет к росту цен;

6)продавцы и покупатели на обычном рынке гораздо *более информированы*, чем на рынке недвижимости, о состоянии рынка, поведении других участников, качестве продукта, его возможных заменах и т.д. Что касается получения информации о рынке недвижимости, то она не является такой открытой и достаточной, как на потребительском рынке товаров и услуг. Здесь трудно получить сведения о ценах фактически состоявшихся сделок, их содержании. Высокий уровень государственных пошлин, налогообложения сделок с недвижимостью ведет к сокрытию реальной цены сделки. Часто сделки оформляются как обмен, дарение и др. Большая часть сделок купли-продажи нежилой недвижимости проводится через продажу акций, смену учредителей и т.д.;

7)на обычном рынке товары *быстро поставляются и расходятся, легко транспортируются*. На рынке недвижимости индивидуальные, а иногда уникальные свойства объектов недвижимости в условиях ее стационарности

(нельзя перенести ближе к покупателю) приводят к высоким издержкам как времени, так и денег на поиск нужного объекта недвижимости для покупателя, более длительным периодам времени реализации для продавцов и более длительной реализацией по сравнению с другими товарами на рынке.

Кроме того, в отличие от других видов рынков для рынка недвижимости характерны следующие черты:

**1. Долговечность товара на рынке.** Недвижимость – наиболее долговечный товар из существующих: земля по своей сути вечна, здания и сооружения служат по 20–200 лет, оборудование – 5–30 лет, предприятия как имущественные комплексы создаются, как правило, на бессрочный период. Жизненный цикл, даже искусственный, недвижимости длителен.

**2. Низкая ликвидность.** С долговечностью и высокой стоимостью связана низкая ликвидность (лат. liquidus – жидкий, текучий) недвижимости, т.е. способность быстро и без потери стоимости превращаться в деньги. Время на продажу такого товара может занимать несколько месяцев из-за сложности оценки стоимости товара, подбора профиля индивидуальных особенностей товара профилю индивидуальных предпочтений покупателя, проверки юридической чистоты объекта (доказательства объема прав продавца), письменного оформления элементов процедур продажи, государственной регистрации и многих других деталей сделки. Сложные условия совершения сделок с недвижимостью порождают не только низкую ликвидность, но и высокий уровень затрат на их осуществление (транзакционные издержки), который может достигать 5–10% от стоимости недвижимости. Этого нет по другим товарам.

**3. Дорогостоящий товар, требующий больших инвестиций.** Высокие затраты на создание и эксплуатацию недвижимости, а также высокий доход, который она приносит, делают ее дорогим товаром, стоимость которого на несколько порядков превышает стоимость обычных товаров.

**4. Барьеры для вхождения на рынок крупным игрокам.** Высокая стоимость недвижимости является барьером для небольших капиталов. Основные игроки рынка недвижимости должны обладать достаточным объемом капи-

тала, чтобы их присутствие на рынке было не эпизодическим, а регулярным, приносящим нужный уровень дохода.

**5. Мошенничество на рынке.** Дороговизна товара, сложность сделок с ним представляют в большей степени, чем в отношении другого товара, мотивацию незаконным путем нажиться за счет некомпетенции другой стороны. Повысить степень защиты прав и законных интересов граждан и организаций призвана государственная система регистрации сделок с недвижимостью.

**6. Несбалансированность спроса и предложения.** На рынке недвижимости всегда существует несбалансированность спроса и предложения. Предложение недвижимости из-за длительного цикла строительства **новых объектов** неэластично при достаточно эластичном спросе. **Неравномерное поступление денежных потоков в период освоения, требуются значительные затраты, денежные потоки в этот период отрицательные.** В результате саморегулирование рынка недвижимости с помощью механизма цен затруднено. При отсутствии достоверной информации собственник недвижимости часто завышает цену и спрос останавливается в ожидании понижения цен. Величина спроса на объекты недвижимости, которые не взаимозаменяемы с другими товарами, зависит от географических (местонахождение на территории города, региона), исторических (дома дореволюционной, сталинской, хрущевской, брежневской застройки и т.д.), инфраструктурных (наличие дорог, предприятий торговли и бытового обслуживания, мест массового отдыха и т.д.) факторов. На нее влияет уровень и динамика доходов потенциальных покупателей, состояние предпринимательской активности, доступность кредита, тарифы на коммунальные услуги, налогообложение недвижимости и многое другое.

**7. Подверженность износу.** Износ зданий и сооружений – с течением времени по этой причине стоимость объектов недвижимости снижается;

**8. Относительно незначительное число участников сделок.** На этом рынке действует относительно небольшое число покупателей и продавцов, каждый объект недвижимости уникален, цена сильно зависит от месторасположения объекта и других факторов, не позволяющих продавать по образцам. Поку-



патели озабочены мошенничеством на этом рынке и предпочитают иметь дело с крупными компаниями, имеющими солидный деловой имидж и незапятнанную репутацию, что ограничивает число продавцов.

**9. Наличие многоканального финансирования.** Собственность на рынке недвижимости может быть финансируема как за счет собственных, так и за счет заемных источников, причем число последних в зависимости от выбранного инструмента финансирования может достигать нескольких десятков;

**10. Низкий риск потери вложенных средств.** Товары рынка недвижимости служат не только средством удовлетворения собственных потребностей покупателей, но и объектом их инвестиционной деятельности. Низкий инвестиционный риск сделок с недвижимостью связан с ее физической осязаемостью и неперемещаемостью в пространстве. Недвижимость нельзя спрятать, увезти, обменять на другой товар без санкции собственника. Инвестиции в недвижимость в отличие от других товаров, как показывает опыт, мало теряют в цене от инфляции, имеют в среднем более высокую доходность, заметно превышающую стоимость кредитных ресурсов, что и делает выгодным ее приобретение за счет заемных средств, а она сама при этом становится надежным залогом;

**11. Бремя собственности.** Владение недвижимым имуществом и сделки с ним обычно предполагают четыре вида затрат:

- а) единовременные сравнительно крупные инвестиции;
- б) на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы);
- в) налог на недвижимое имущество;
- г) государственная пошлина и другие сборы на сделки;

**12. Необходимость управления.** Недвижимость – не только долговечный и дорогой товар, но еще и сложный в потреблении. Он требует профессионального владения, например, вопросами эксплуатации зданий и сооружений, поддержания их в рабочем состоянии, ремонта, обеспечения сервиса, руководства обслуживающим персоналом, определения условий сдачи площадей в



аренду, сбора арендной платы, организации охраны и много другого в интересах собственника недвижимости, который, как правило, этими навыками не обладает;

13. **Государственное регулирование.** В силу важной социальной составляющей в сущности объектов рынка недвижимости, а также высокой значимости для экономики государства, на рынке недвижимости всегда присутствует сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий, различными ограничениями (строительными, экологическими) и т.д.;

14. **Сложность заключения сделок.** Поскольку объекты не перемещаемы в пространстве, сделки с недвижимостью обладают особым видом риска и требуют использования специфических методов определения их стоимости – оценки. Недвижимость связана с целым рядом различных меняющихся характеристик, которые и определяют факторы, влияющие на стоимость недвижимости, и, соответственно, требующие их учета аналитиками и оценщиками недвижимости.

В силу своей специфики рынок недвижимости носит ряд особенностей, представленных в таблице 4.

Таблица 4 – Особенности рынка недвижимости

Признак	Характеристика
Локализация	– абсолютная неподвижность – большая зависимость цены от местоположения
Вид конкуренции	– несовершенная, олигополия – небольшое число покупателей и продавцов – уникальность каждого объекта – контроль над ценами ограничен – вступление в рынок требует значительного капитала
Эластичность предложений	– низкая, при росте спроса и цен, предложение мало увеличивается
Степень открытости	– сделки носят частный характер – публичная информация, часто неполная и неточная
Конкурентоспособность товара	– во многом определяется окружающей внешней средой, влиянием соседства – специфичностью индивидуальных предпочтений покупателя
Условия зонирования	– регулируется гражданским и земельным законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права
Оформление сделок	юридические сложности, ограничения и условия

Стоимость	включает стоимость объекта и связанных с ним прав
-----------	---

Развитие рынка недвижимости зависит от следующих факторов:

- 1) *от экономического роста или ожидания такого роста.* Хотя на рынке недвижимости и могут возникать благоприятные краткосрочные условия при отсутствии экономического роста, такое случается достаточно редко;
- 2) *от финансовых возможностей* для приобретения недвижимости, что, в свою очередь, обусловлено стадией экономического развития региона (кризис, застой, промышленное развитие), наличием и характером рабочих мест;
- 3) *от взаимосвязи между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного района.*

В последние годы все большее внимание инвесторов привлекает *рынок доходной недвижимости*, так как *по сравнению с рынком ценных бумаг* он обладает высокой инвестиционной привлекательностью, поскольку в периоды спада производства и инфляционного роста цен обеспечивает получение более устойчивого потока доходов; относительно более высокую ставку доходности на собственный капитал и защиту от инфляции.

Необходимо отметить, что для получения стабильных, более высоких доходов от инвестиций в доходную недвижимость необходим тщательный анализ рынка недвижимости, поскольку его преимущества не реализуются автоматически. Более того, если нет тщательного анализа состояния и перспектив развития рынка недвижимости в конкретном регионе как основы для оценки рисков, характерных для недвижимости, вложения в недвижимость могут привести к банкротству даже в самый благоприятный период развития.

Рынок недвижимости подвержен многим *внешним влияниям*. Среди них:

- колебания сезонной активности;
- изменения общей социально-экономической и региональной экономической конъюнктуры;
- изменения в денежной политике правительства и политике коммерческих банков, определяющих доступность средств финансирования сделок купли-продажи недвижимости;

– изменения в законодательстве по регулированию рынка недвижимости и в налоговом законодательстве.

Особенности концептуального подхода к анализу рынка доходной недвижимости заключаются в учете взаимосвязи и взаимодействия рынка доходной недвижимости и рынка капитала (таблица 5). Состояние рынка недвижимости вообще и рынка доходной недвижимости в частности определяются в значительной степени положением и перспективами развития рынка капитала.

Таблица 5 – Общие черты и различия рынка недвижимости и рынка капитала

Общие черты	Различия	
	рынок капитала	рынок недвижимости
Цели инвестирования: – получение текущего дохода; – рост стоимости актива; – защита от налогов	Объем предложения высокоэластичен	Объем предложения в краткосрочном периоде неэластичен
Риски делятся на управляемые (диверсифицируемые) и неуправляемые (систематические)	Ставка доходности подвержена значительным колебаниям	Ставка доходности относительно стабильная
Соотношение спроса и предложения определяет цены активов. Величина безрисковой ставки доходности является основой для определения требуемой ставки доходности. Оба рынка находятся под значительным влиянием макроэкономических изменений (валютные курсы, темпы инфляции, инфляционные ожидания, социально-экономическое развитие, стабиль-	Ликвидность более высокая. В период инфляции инвестиционная привлекательность финансовых активов падает Поток доходов неустойчивый	Ликвидность более низкая. В период инфляции инвестиционная привлекательность растет. Поток доходов в виде арендной платы относительно устойчивый Более высокая ставка доходности отражает необходимость возмещения основной суммы инвести-

Операции на рынке недвижимости всегда имеют инвестиционное содержание, так как осуществляются с целью получения дохода и (или) приобретения капитальных ценностей. Инвестиции в недвижимость обычно дают более высокую отдачу, чем предоставление средств в кредит. Поэтому во многих странах мира покупку домов и других объектов финансируют в основном за счет заемных средств.

**Доходность инвестиций в недвижимость** складывается из двух или трех частей в зависимости от конкретных условий:

– прироста рыночной стоимости недвижимости во времени и реализации при перепродаже;

- текущего дохода в виде арендной платы, процентов ренты и других поступлений при использовании объекта;
- дохода от реинвестирования получаемых текущих доходов (если имеет место).

Кроме экономической доходности вложения в недвижимость дают и положительный социальный эффект в виде улучшения условий жизни и быта людей, увеличения количества собственников, стабилизации в обществе и др.

Инвестиции в недвижимость имеют следующие основные особенности:

- долгосрочность вложений и длительный период оборота капитала;
- невысокая ликвидность – продажа и покупка объекта занимают много времени и средств;
- потребность в сравнительно большом размере начального капитала для вхождения в рынок;
- необходимость доказательства прав на приобретенный объект путем государственной регистрации сделок;
- потребность в профессиональном управлении недвижимостью и значительных затратах по ее обслуживанию;
- относительно более высокая надежность и эффективность вложений, обеспечиваемых самим объектом инвестирования;
- многообразие источников инвестирования.

Капитальные вложения в недвижимость – это инвестирование в **реальные активы**: освоение земельных участков, добычу полезных ископаемых, разработку лесных ресурсов, строительство зданий и сооружений различного назначения. Они осуществляются в предпринимательской форме – в виде прямых и портфельных инвестиций.

**Прямые инвестиции** означают вложения капитала непосредственно в строящиеся, реконструируемые и расширяемые предприятия, здания, сооружения, водные и другие объекты.

**Портфельные инвестиции** – это приобретение акций, облигаций.

Поскольку недвижимое имущество включает различные сочетания юридических прав и интересов, то в одних случаях на рынок может выходить аренда, в других – залоговые обязательства, в третьих – объект полной собственности, свободный от каких-либо требований. Многофункциональное назначение земли еще более усложняет рынок недвижимости.

### **3.2. Функции рынка недвижимости**

Рынок недвижимости оказывает большое воздействие на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций.

Одна из главных функций рынка – **установление равновесных цен**, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений. При ценах ниже равновесной имеет место избыточный спрос, а при ценах выше равновесной – избыточные предложения. В цене концентрируется большой объем информации о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, затратах на строительство, хозяйственной и социальной политике государства в области, например, жилищного строительства и т.д.

**Регулирующая функция** состоит в том, что рынок, автономно функционируя, по определению А. Смита, «невидимой рукой» перераспределяет ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к цели, которая совсем не входила в их намерения, – к формированию эффективной структуры экономики и удовлетворению общественных интересов. В современном мире недостатки рыночного регулирования все больше компенсируются государственным управлением народным хозяйством, особенно в части охраны природы, защиты конкуренции, перераспределения доходов, создания правовой среды бизнеса, решения социальных проблем и др.

**Коммерческая функция** состоит в реализации стоимости и потребительной стоимости недвижимости и получении прибыли на вложенный капитал.

**Функция санирования** – это очищение экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротство неэффективных. Рыночный механизм указывает людям направления поиска, но не дает им никаких гарантий относительно конечных финансовых результатов. Он признает лишь общественно необходимые инвестиции в недвижимость, ведь только их и оплачивает покупатель. Поэтому освобождение рынка от неэффективных собственников предприятий и других объектов недвижимости ведет к повышению устойчивости и экономическому росту.

**Информационная функция** – это уникальный рыночный способ оперативного сбора и распространения обобщенной объективной информации, позволяющий продавцам и покупателям недвижимости свободно, со знанием дела принять решение в своих интересах.

**Посредническая функция** выражается в том, что рынок выступает в качестве совокупного посредника и места встречи множества независимых и экономически обособленных в результате общественного разделения труда покупателей и продавцов, устанавливается связь между ними и предоставляется возможность альтернативного выбора партнеров. Действуют на рынке недвижимости и профессиональные посредники – риелторы, оценщики, агенты, брокеры, страховщики, ипотечные кредиторы и другие лица, оказывающие услуги заинтересованным участникам.

**Стимулирующая функция** в конечном счете выступает в форме экономического поощрения прибылью продуктивного использования достижений научно-технического прогресса в создании и использовании недвижимого имущества. Т.е. стимулирующая функция, заключающаяся в развитии конкуренции и использовании научно-технических и управленческих новшеств в погоне за прибылью при создании и использовании недвижимого имущества;

**Конкуренция** экономически принуждает и поддерживает высокую деловую активность и поиск новых возможностей эффективного управления капитальной собственностью.

**Инвестиционная функция** – рынок недвижимости, это – привлекательный способ сохранения и увеличения стоимости капитала. Он способствует переводу сбережений и накоплений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества. При этом само недвижимое имущество служит своеобразной страховой гарантией инвестиционных рисков.

**Социальная функция** проявляется в росте трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов. Из владельцев недвижимости в общем формируется средний социальный слой общества.

**Перераспределительная функция** – неоднократное перераспределение на рынке предприятий, земельных участков, зданий и сооружений между различными субъектами рынка, что, в конечном счете, ведет к их переходу к эффективным стратегическим инвесторам, обеспечивающим высокопроизводительное использование указанных объектов.

### **3.3. Сегментация рынка недвижимости**

Сегментирование рынка – один из важнейших инструментов маркетинга. От правильности выбора сегмента рынка во многом зависит успех в конкурентной борьбе.

Существует целый ряд критериев и признаков, по которым можно проводить сегментирование рынка земли и других объектов недвижимости.

**Объектами сегментирования** рынка недвижимости являются покупатели (инвесторы), сам товар (объекты недвижимости) и участники рынка (коммерческие организации, предприниматели и т.д.).

**Признак сегментирования** рынка недвижимости – это фактор, по которому осуществляется выделение сегментов рынка.



В зависимости от целей сегментирования в качестве признаков могут быть использованы факторы, характеризующие покупательное поведение физических и юридических лиц, параметры земельных участков, технические характеристики объектов недвижимости, экономические показатели коммерческих организаций и т.д.

В настоящее время специалисты используют множественную сегментацию, т.е. сегментирование по нескольким признакам одновременно (многофакторная модель сегментирования).

**Критерий сегментирования** рынка недвижимости – это фактор, по которому оценивается обоснованность выбора того или иного сегмента рынка. Наиболее распространены следующие критерии: количественные параметры сегмента, существенность, прибыльность, совместимость сегмента с рынком основных конкурентов, эффективность работы на выбранный сегмент, защищенность выбранного сегмента от конкурентов.

Подходов к классификации рынка недвижимости много, и в первую очередь, выбор критериев и оснований сегментирования определяется теми целями, которые ставит перед собой эксперт. А также ввиду многомерности объектов недвижимости и наличия у них многочисленных специфических свойств рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, распадается на ряд сегментов, характеризующихся определенными особенностями, и его можно дифференцировать по различным признакам: виду финансового актива, географическому фактору, функциональному назначению и другим показателям (таблица 6).

Таблица 6 – Классификация рынков недвижимости

Признак классификации	Виды рынков недвижимости	
Вид объекта (товара)	1. Земельный. 2. Зданий. 3. Сооружений. 4. Предприятий.	5. Помещений. 6. Многолетних насаждений. 7. Вещных прав. 8. Иных объектов
Географический (территориальный) фактор	1. Местный. 2. Городской. 3. Региональный.	4. Национальный. 5. Мировой
Функциональное назначение	1. Производственных зданий. 2. Жилищный. 3. Непроизводственных зданий и помещений (офисы, склады и др.)	
Степень готовности к эксплуатации	1. Существующих объектов (старый фонд). 2. Незавершенного строительства. 3. Нового строительства	



Тип участников	1. Индивидуальных продавцов и покупателей. 2. Промежуточных продавцов. 3. Государственных учреждений. 4. Коммерческих организаций
Вид сделок	1. Купли-продажи. 2. Аренды 3. Ипотеки. 4. Вещных прав (аренды, залога и др.)
Отраслевая принадлежность	1. Промышленных объектов. 2. Сельскохозяйственных объектов. 3. Общественных зданий. 4. Другие
Форма собственности	1. Государственных объектов. 2. Частных объектов
Право собственности	1. Ограниченное 2. Неограниченное 3. Право первой и второй закладной 4. Право на долевое участие и др.
Способ совершения сделок	1. Первичный и вторичный. 2. Организованный и неорганизованный. 3. Биржевой и внебиржевой. 4. Традиционный и компьютеризированный
Цена	1. Элитное жилье 2. Жилье для среднего класса 3. Жилье массовой застройки и т.д.

Вместе с тем каждый из представленных сегментов может быть разбит на более мелкие.

**По мотивации покупателей** рынок недвижимости может быть разделен на следующие сегменты:

- удовлетворение физических потребностей человека: дом – в жилье; столовая – в питании; спортзал – в занятии спортом и т.д.;
- удовлетворение психологических потребностей (например, роскошные особняки – удовлетворение потребности в престиже);
- удовлетворение потребностей в материальной выгоде (коммерческие объекты – получение дохода);
- удовлетворение эстетических потребностей (посещение музея) и т.д.

Структуру рынка недвижимости можно рассмотреть также с трех точек зрения:

**1) типов недвижимости:**

- жилая (недвижимость, используемая под жилье);
- коммерческая (ведение бизнеса непроизводственного характера);
- промышленная (заводы, фабрики, земля в промзонах);
- сельскохозяйственная (сельскохозяйственные и лесные угодья);

- специального назначения (школы, церкви, кладбища, правительственные здания);

## 2) **пользователей недвижимости:**

- владельцы имеют постоянные права на недвижимость, несут ответственность за владение;
- арендаторы приобретают определенные права на недвижимость на определенный период времени за периодическую арендную плату;

## 3) **профессий рынка недвижимости:**

- девелопер;
- подрядчик;
- управляющий недвижимостью;
- брокер, маклер, риэлтор, агент;
- оценщик;
- регистратор и т.д.

Помимо перечисленных выше примеров классификации рынков недвижимости, часто специалисты выделяют **первичный и вторичный** рынки оборота прав на объекты недвижимости.

На первичном рынке недвижимость как товар выступает впервые, это новая недвижимость, и главными продавцами являются государство в лице органов власти, а также строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости. Первичный рынок в Республике Беларусь формируется за счет вновь созданных объектов недвижимости, а также за счет приватизации государственных предприятий, земельных участков, зданий и помещений. Он обеспечивает за передачу недвижимого имущества в экономический оборот.

Все последующие сделки носят вторичный характер, так как связаны с перепродажей или с другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому. На вторичном рынке обращается товар, бывший в употреблении и принадлежащий, как правило, не органам власти и строительным компаниям, а иным физическим и юридическим лицам.

Таким образом, рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и

его можно дифференцировать по совершенно различным признакам (рисунок 9).

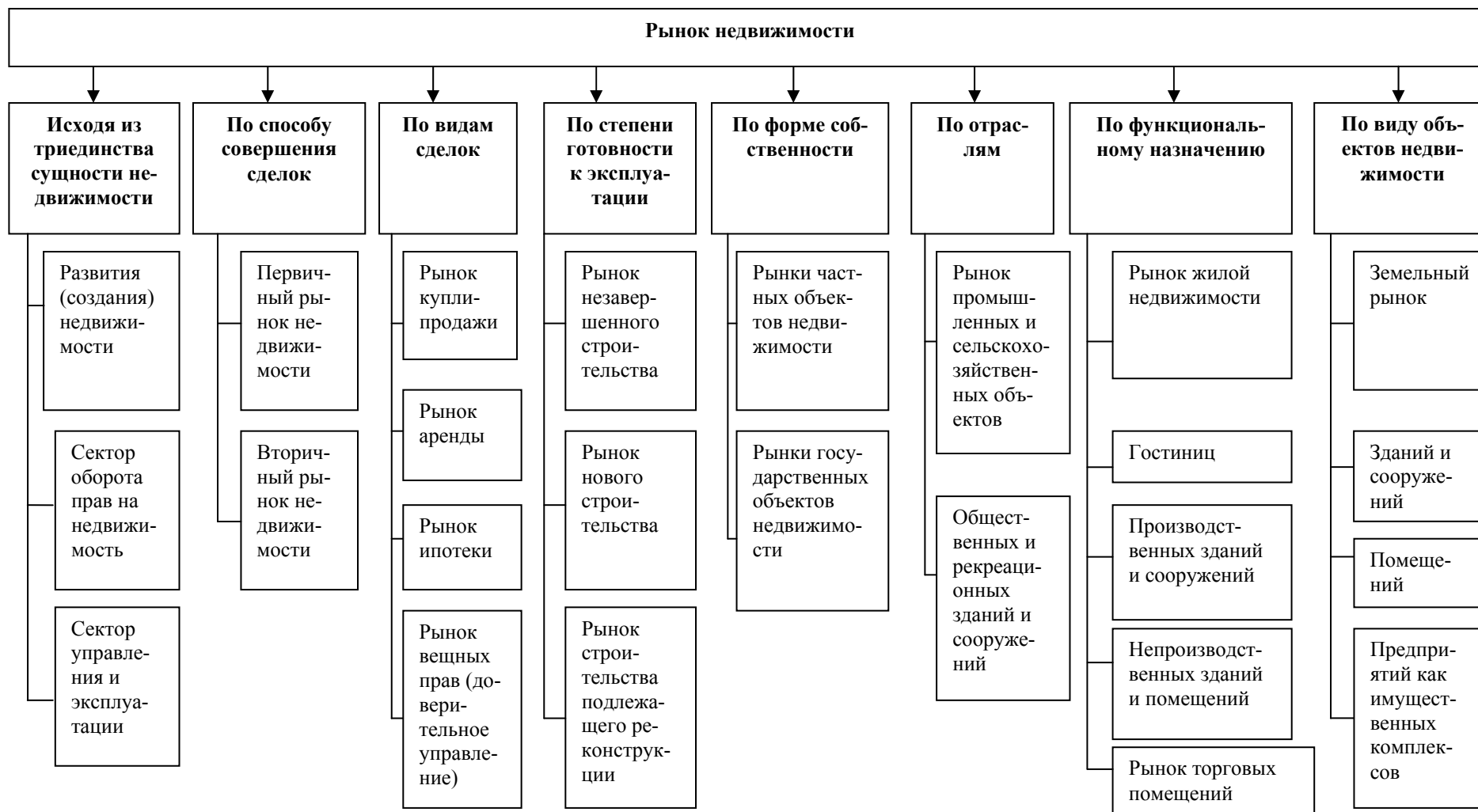


Рисунок 9 – Классификационная схема видов рынка недвижимости

### 3.4. Субъектная структура рынка недвижимости

Рассмотрев объектную составляющую рынка недвижимости, остановимся на субъектной структуре рынка недвижимости Республики Беларусь.

Участниками субъектно-объектных отношений в сфере недвижимости являются государственные органы, юридические и физические лица Республики Беларусь и иностранных государств, вступающие в экономические связи в процессе владения, пользования и распоряжения недвижимым имуществом.

В зависимости от позиции на рынке недвижимости всех его участников можно условно объединить в четыре группы (рисунок 10):

1. Продавцы – собственники недвижимых объектов (граждане, предприятия, фонды государственного имущества, иностранные лица);
2. Покупатели-инвесторы, вкладывающие собственные, заемные или привлеченные средства в форме капитала и обеспечивающие их целевое использование;
3. Обслуживающие инфраструктурные организации, обеспечивающие функционирование рынка в соответствии с установленными в стране нормами:
  - 3.1. Посредники (профессиональные участники);
  - 3.2. Государственные органы, задающие правила игры на этом рынке и контролирующие их исполнение.

Основным мотивом деятельности на рынке недвижимости таких участников, как покупатели и продавцы, является получение дохода, а органов государственной власти – осуществление общественно значимых программ и функций.

**Государственные органы и организации** на рынке недвижимости выполняют регулирующие функции, которые могут выражаться в различных формах, в том числе:

—законодательное установление правил и ограничений;

- учет и регистрация прав на недвижимость и сделок с нею;
- распределение природных ресурсов, государственных зданий и сооружений и предоставление их в собственность, аренду или пользование;
- контроль за использованием недвижимости (земель, лесов, вод и др.);
- стимулирование приватизации и национализации предприятий и других объектов;
- инвестирование в жизненно важные сферы (например, в строительство жилья, дорог, энергетику) и др.



Рисунок 10 – Субъектная структура рынка недвижимости

**Продавцами и покупателями** могут быть предприятия всех форм собственности, домохозяйства, ипотечные банки.

*Покупатель (арендатор)* – главный субъект рынка недвижимости. Им может быть физическое или юридическое лицо, а также орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону.

*Продавец (арендодатель)* – это любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект недвижимости. В качестве продавца может выступать государство в лице своих специализированных органов управления собственностью.

*Инвесторы* – активные участники рынка недвижимости, которые могут выступать в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей и выполнять различные функции.

*Иностранные инвесторы* могут осуществлять инвестирование в недвижимость на территории Республики Беларусь путем:

- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с субъектами предпринимательства Республики Беларусь;
- приобретения предприятий;
- создания фирм, полностью принадлежащих иностранным лицам, а также филиалов иностранных юридических лиц;
- приобретения имущественных комплексов, зданий и сооружений;
- приобретения прав пользования землей и другими природными ресурсами, иных имущественных прав;
- приобретения долей участия в предприятиях, паев, акций и других ценных бумаг;
- предоставления займов, кредитов, имущества и имущественных прав.

Функционирование рынка недвижимости обеспечивают также **профессиональные посредники (профессиональные его участники)**, обеспечивающие реализацию объектов недвижимости: агенты по недвижимости, брокеры, риэлторы, оценщики, юридические фирмы, страховые компании, дилеры, маклеры, уполномоченные лица.

Состав *профессиональных участников* рынка недвижимости определен перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

К *институциональным участникам*, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся:

- органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;
- организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование, зонированием территорий, оформлением землеотвода;
- органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;
- органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;
- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений.

К *неинституциональным участникам*, относятся:

- предприниматели, юридические или физические лица, в том числе унитарные предприятия, осуществляющие коммерческую деятельность на рынке в соответствии с законом;
- инвесторы, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных имущественных, финансовых, интеллектуальных и других средств в форме инвестиций в объекты недвижимости;
- риелторы (брокеры), оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости;



– девелоперы (застройщики), владеющие на правах собственности или аренды участком земли и принявшие решение о создании и развитии объектов недвижимости, занимающиеся проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов);

– редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий (вторичной застройкой);

– заказчики, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов. Ими могут быть как застройщики, так и назначенные ими лица (инвесторы и др.);

– управляющие проектом, осуществляющие общее планирование, координацию и контроль реализации проекта от начала до завершения с целью удовлетворения требований заказчика и обеспечения осуществимости проекта с функциональной и экономической точек зрения;

– управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объектов недвижимости;

– финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием; аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию; участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул закладных при ипотечном кредитовании и пр.);

– маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке недвижимости;

– специалисты по информационным технологиям, обслуживающие рынок недвижимости; информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;

- юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;
- специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
- другие специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

**Некоммерческие организации** имеют право также осуществлять предпринимательскую деятельность на рынке недвижимости при условии, что она служит ее уставным целям, а получаемая прибыль не распределяется между участниками организации.

В становлении цивилизованного рынка недвижимости важное место занимают **некоммерческие профессиональные объединения** – Российская гильдия риелторов, Белорусское общество оценщиков, ассоциации риелторов, Ассоциация ипотечных банков и другие организации, объединяющие большое количество различных агентств, банков и компаний, осуществляющих брокерскую и строительную деятельность, оценку недвижимости и ипотечное кредитование, страхование и юридические консультации во всех регионах страны.

## **ГЛАВА 4. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

4.1. Право собственности на рынке недвижимости

4.2. Формы сделок с объектами недвижимости

4.3. Виды сделок с объектами недвижимости

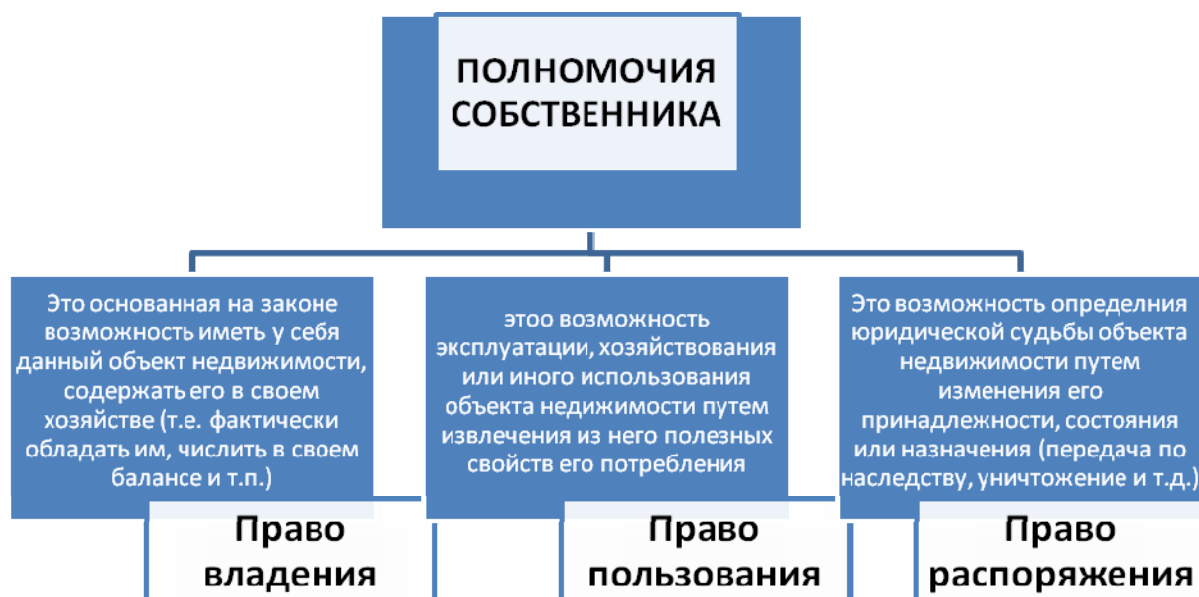
### **4.1. Право собственности на рынке недвижимости**

В Республике Беларусь существуют два вида собственности:

- 1) государственная (муниципальная);
- 2) частная.

В соответствии с законодательством, право собственности предполагает право

- владения,
- распоряжения
- и использования объектов недвижимости,
- а также соблюдение ограничений (сервитутов) (рисунок 11).



Р

исунок 11 – Триада полномочий

У собственника недвижимости концентрируются все три названных правомочия. Но порознь (а иногда и все вместе) они могут принадлежать иному законному владельцу объекта недвижимости, например арендатору. Последний не только владеет и пользуется недвижимостью собственника-арендодателя по договору с ним, но и вправе с его согласия сдать недвижимое имущество в поднаем (субаренду), улучшить объект недвижимости, т.е. в известных рамках распорядиться им.

Собственник вправе передавать другим лицам свои права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему недвижимым имуществом, оставаясь его собственником, например при сдаче недвижимого имущества в аренду. Объекты недвижимости могут находиться как на праве хозяйственного ведения, так и на праве оперативного управления. При имущественных отношениях *на праве оперативного управления объектами недвижимости можно владеть и пользоваться в соответствии с целями и задачами собственника*. Когда же объекты недвижимости *находятся на праве хозяйственного ведения, ими можно владеть, пользоваться и распоряжаться* (чего нельзя делать в первом случае).

Способы приобретения права собственности (рисунок 12) принято делить на первоначальные и производные.

Приобретение права на недвижимость и владение ею предполагает наличие дополнительных обременений, накладываемых на владельца объектов недвижимости. Так, регистрации прав на земельный участок, ранее находившийся в государственной или муниципальной собственности, предшествует его отвод. Для возведения жилого дома, помимо отвода участка и регистрации права застройщика на него, требуется получение разрешения на строительство дома, соблюдение целого ряда противопожарных, санитарных, строительных и иных норм и правил. После приобретения в установленном порядке прав на недвижимость на собственнике лежит обязанность уплаты налога.

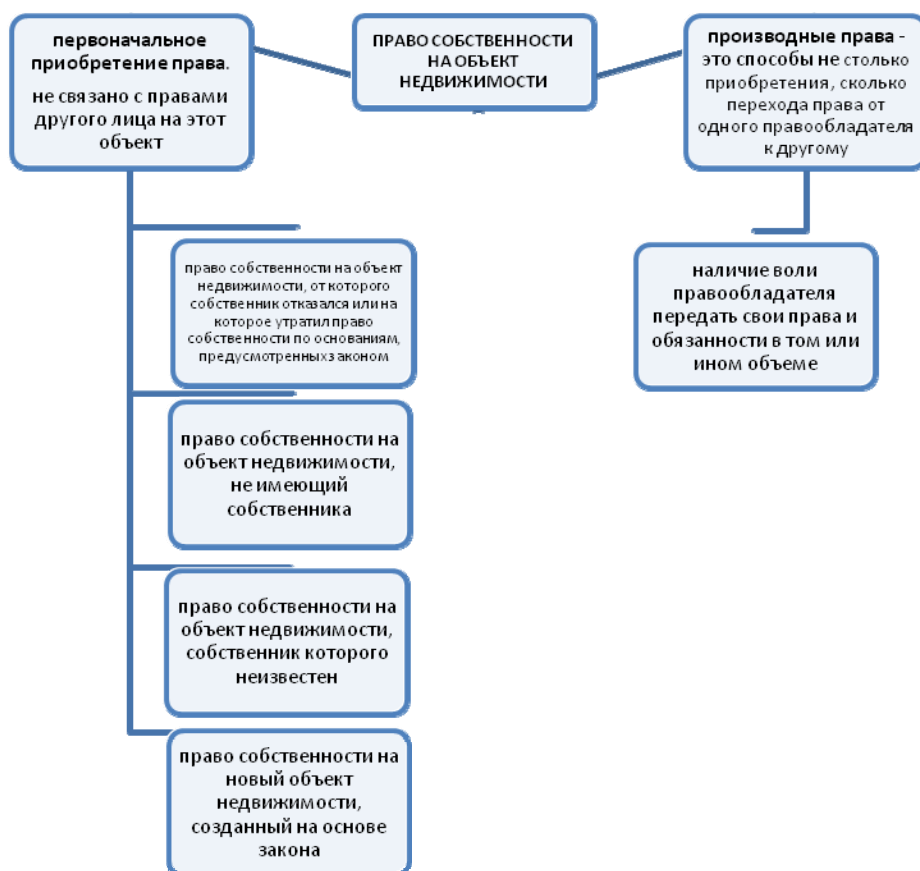
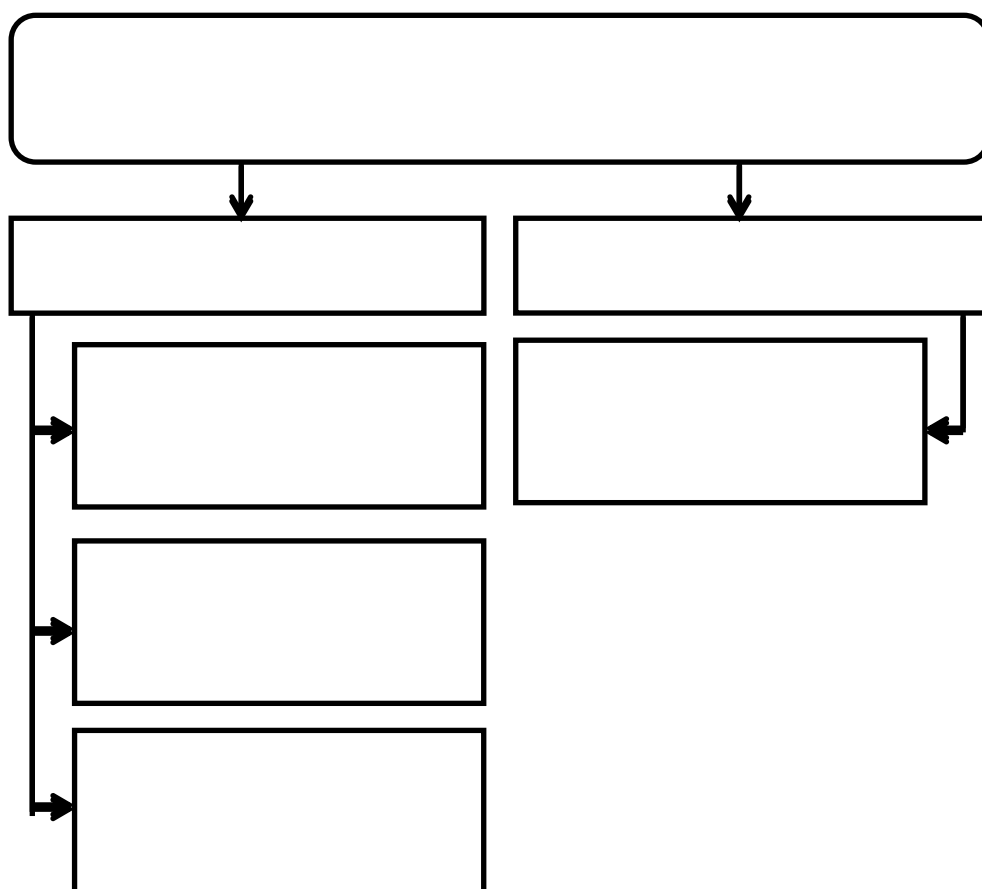


Рисунок 12 – Способы приобретения права собственности

Некоторыми особенностями обладают права содержания собственности на землю и другие природные ресурсы. Конституционная возможность иметь

указанные объекты недвижимости в собственности не только государства или муниципальных образований, но и частных собственников, *предполагает и возможность их перехода от одних собственников к другим, т. е. оборот земельных участков и участков недр. Однако этот оборот законодательно ограничен в общественных интересах* (как и содержание прав всякого землепользователя или природопользователя), поскольку количество и состав таких объектов недвижимости ограничены, а их использование всегда затрагивает интересы общества в целом. Поэтому свободное, по усмотрению собственника, использование принадлежащих ему правомочий относительно земельных участков и иных природных объектов недвижимости подвергается неизбежным ограничениям в интересах общества.

Общая собственность возникает в случае, когда одним и тем же объектом недвижимости (например, квартирой) владеют несколько граждан. Об-



щая собственность может быть долевой или совместной (рисунок 13).

### Рисунок 13 – право собственности на объекты недвижимости

Части в долевой собственности могут быть определены по соглашению сторон (например, пропорционально занимаемой участниками жилой площади) или не определены вовсе, и тогда они считаются равными. Необходимо учитывать, что при продаже одной из долей владельцы-дольщики имеют право преимущественной покупки за равную цену перед другими покупателями. При дарении своей доли остальные долищики никакими преимуществами не обладают. Однако если доля принадлежит ребенку, ее нельзя дарить, а можно только продавать с одновременным выделением равноценной доли на другой жилплощади (например, при покупке или при прописке ребенка к одному из родителей).

Отличие совместной собственности от долевой состоит в том, что распорядиться имуществом, находящимся в совместной собственности, можно только в целом, не деля ее на части, причем сделать это может любой из собственников с согласия остальных или все собственники вместе.

## 4.2. Формы сделок с объектами недвижимости

Сделкой называются осознанные действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение их прав и обязанностей. **Сделка** – действие физического или юридического лица, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Сделку характеризуют следующие признаки: волевые действия людей, правомерные действия, специальная направленность на возникновение, прекращение или изменение гражданских правоотношений.

**Заключение сделки** – подписание документов о действиях, направленных на установление, изменение или прекращение правоотношений юриди-

ческих и физических лиц, а также о переходе банковских документов, ценных бумаг, денег от одного лица другому.

Каждой сделке соответствует своя правовая цель, которая называется **основанием**. Основание должно быть законным и осуществимым. В зависимости от признаков, положенных в основу классификации.

Рассмотрим общие признаки классификации любых сделок с объектами недвижимости.

1. **По законности содержания:** сделки бывают действительные и недействительные

*Действительные* сделки (как юридический факт), *недействительные* сделки – не соответствующие требованиям закона, не имеют качеств юридического факта и не влекут желаемых правовых последствий.

Сделка признается действительной при соблюдении ряда условий:

- заключена дееспособными и правоспособными гражданами;
- совершена на основе сознательного волеизъявления сторон, т.е. волеизъявление лиц соответствует их действительной воле;
- форма сделки письменная, нотариально удостоверенная в установленных законом случаях и зарегистрированная.
- содержание и правовые последствия ее не противоречат закону и иным нормативным актам;
- осуществлена в соответствии с целями, отвечающими их уставной деятельности (для юридических лиц).

2. В зависимости от **числа участников**, сделки бывают односторонние, двух- и многосторонними.

**Сторонами в сделке** могут выступать граждане – собственники недвижимого имущества или по их поручению доверенные лица и (или) организации, имеющие статус юридического лица. Важно также, чтобы сторона,ставляющая объект на продажу или сдачу в аренду, была правомочна распоряжаться имуществом, в противном случае сделка будет недействительной. *Односторонней является* сделка, для совершения которой достаточно вы-



ражения воли одной стороны, например составление завещания, принятие наследства, объявление конкурса.

Сделки, для совершения которых требуется согласование воли двух или более лиц, являются *двух- и многосторонними*.

3. **По форме совершения** – письменные, нотариально удостоверенные, в простой письменной форме, зарегистрированные в Государственном реестре.

Сделки с недвижимым имуществом совершаются в *письменной форме* путем составления единого документа, который имеет два значения:

- юридический факт, порождающий права и обязанности;
- само правоотношение, содержание которого составляют права и обязанности, установленные договором.

4. **По обязанности сторон** сделки могут быть возмездными и безвозмездными. *Возмездные сделки* подразумевают встречное удовлетворение требований каждой из сторон сделки. Возмездным признается договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей по договору. Так, в договоре купли-продажи продавец обязан передать вещь в собственность покупателя и вправе за это требовать уплаты оговоренной денежной суммы, покупатель, в свою очередь, обязан уплатить продавцу оговоренную сумму и вправе требовать передачи вещи в собственность. По общему правилу, любой договор предполагается возмездным, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа и содержания договора. *Безвозмездные сделки* – без встречного удовлетворения.

5. **По срокам начала и прекращения действий** сделки могут быть срочными, бессрочными и условными.

*В бессрчных сделках* не определяется ни момент ее вступления в действие, ни момент ее прекращения. Такая сделка немедленно вступает в силу.

**Срочными** называются сделки, в которых определен либо момент вступления сделки в действие, либо момент ее прекращения, либо оба указанных момента.

6. **По моменту возникновения** правоотношений сделки бывают консенсуальные и реальные.

**Реальные сделки** – это сделки, права и обязанности сторон по которым возникают с момента передачи объекта и государственной регистрации сделки. Такие сделки совершаются только при условии передачи вещи одним из участников, например, рента, заем, хранение. Для реальной сделки характерно, что права и обязанности не могут возникнуть до момента передачи вещи.

**Консенсуальные сделки** – это сделки, права и обязанности сторон по которым возникают с момента достижения соглашения. Например, договор купли-продажи считается совершенным в момент достижения соглашения между продавцом и покупателем. Передача вещи, уплата денег, иные действия совершаются во исполнение уже заключенной сделки.

7. **По месту совершения** – на организованном рынке (аукцион, конкурс и т.д.) и на неорганизованном рынке.

8. **По способу заключения** – заключенные лично или представителем по доверенности

9. **По наличию оснований** сделки делятся на каузальные и абстрактные.

**Каузальные сделки** – действительность их зависит от оснований (общее правило).

**Абстрактные сделки** юридически безразличны к своему основанию (в случаях, предусмотренных законом: банковская гарантия, выдача векселя).

10. **По месту совершения** сделки можно классифицировать на сделки, совершенные на организованном рынке (на аукционах, конкурсах, биржах и т.д.) и сделки, заключенные на неорганизованном рынке.

11. **По способу заключения** – лично или через доверенное лицо (представителем по доверенности). **Доверенность** – письменное уполномо-

чие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами.

12. По характеру юридических последствий сделки бывают предварительные и основные. *Предварительные сделки* – обязательство заключить договор в будущем или согласовать некоторые его условия. *Основные сделки* – наделяют стороны правами и обязанностями по достижению цели и содержат все условия. Основной договор непосредственно порождает права и обязанности сторон, связанные с перемещением материальных благ, передачей имущества, выполнением работ, оказанием услуг и т.п. А по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором.

13. Выделяют также **фидуциарные** (от лат. *fiducia* – доверие) сделки, которые имеют доверительный характер. Так, поручение, комиссия, передача имущества в доверительное управление связаны с наличием так называемых лично-доверительных отношений сторон. Особенность фидуциарных сделок состоит в том, что изменение характера взаимоотношений сторон, утрата их доверительного характера может привести к прекращению отношений в одностороннем порядке. Например, поверенный и доверитель в договоре поручения вправе в любое время отказаться от договора.

#### 4.3. Виды сделок с объектами недвижимости

Сделки с недвижимостью можно классифицировать сообразно различным критериям, положенным в основу этой классификации. Остановимся подробнее на видах сделок с объектами недвижимости в зависимости от цели, которую преследуют стороны. В этой связи выделяются следующие группы сделок с недвижимостью:

- сделки, влекущие изменение собственника: купля-продажа, мена, дарение, рента, приватизация;
- сделки, влекущие изменение права пользования и владения: аренда, совместная деятельность, сервитут, вклад в уставный капитал, ипотека, лизинг, безвозмездное пользование.

**Купля-продажа** – это сделка, в которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную цену.

Существенными условиями договора купли-продажи недвижимости в соответствии с требованиями законодательства являются их *цена и предмет*.

Цена недвижимого имущества должна быть согласована и указана в договоре. В качестве предмета договора выступает определенный вид недвижимого имущества. В договоре купли-продажи следует указывать такие данные, которые позволяют определенно установить соответствующее имущество, подлежащее передаче покупателю (например, кадастровый номер, место расположения или нахождения, размеры и границы земельного участка и др.).

При продаже недвижимости право собственности на нее переходит от одного лица к другому.

**Наследование.** Законодательством предусмотрено, что в случае смерти гражданина право собственности на принадлежащее ему имущество переходит по наследству к другим лицам в соответствии с завещанием или законом.

**Дарение** – безвозмездная передача имущества в собственность. В сделке дарения даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому в собственность как объект недвижимости, так и имущественное право (рисунк 14).



Рисунок 14 – Дарение объектов недвижимости

Субъектами сделки могут быть как граждане, так и юридические лица. В целях предупреждения растраты под видом дарения чужого имущества и других имущественных злоупотреблений установлены запреты и ограничения на дарение государственного имущества, дарение между коммерческими организациями, дарение имущества несовершеннолетних, дарение государственным служащим, работникам лечебных и воспитательных учреждений.

Одаряемый вправе в любое время до передачи ему объекта недвижимости отказаться от него.

**Мена** – сделка, где каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект недвижимости в обмен на другой. Отношения по возмездному отчуждению товаров путем их натурального обмена традиционно регулируются правилами о купле-продаже, так как по существу мены каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен. Специфические вопросы мены: порядок возмещения разницы в ценах обмениваемых товаров; обязанность сторон провести встречное исполнение при обмене.

В марте 1996 г. законодательством введены новые виды договоров, связанных с изменением статуса жилых помещений: это два вида ренты (постоянная и пожизненная) и пожизненное содержание с иждивением.

Суть договора **ренты** заключается в передаче получателем ренты другой стороне (плательщику ренты) в собственность имущества в обмен на периодические выплаты денежных сумм или в предоставлении средств на содержание получателя ренты. Причем получатель ренты лишается права собственности на объект недвижимости и приобретает право его залога.

Договор по этой сделке совершается в письменной форме и обязательно удостоверяется нотариально и регистрируется. Если эти условия не выполнены, сделка считается ничтожной.

При *постоянной ренте* право на получение денежных выплат переходит по наследству; в случае установления *пожизненной ренты* она выплачивается до смерти получателя ренты; если получателями являлись два лица и более – до смерти последнего из них (при этом переживший всех получатель ренты будет получать ее в полном объеме).

По *договору пожизненного содержания с иждивением* гражданин передает принадлежащую ему недвижимость в собственность плательщика ренты, который обязуется осуществлять пожизненное содержание с иждивением гражданина или указанного им третьего лица. В договоре перечисляются услуги, которые должен оказывать плательщик ренты.

**Аренда объектов недвижимости** – это право пользоваться чужой недвижимостью на определенных условиях. По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору (нанимателю) недвижимое имущество за плату во временное пользование. *Договором аренды* признается гражданско-правовой договор, в соответствии с которым *арендодатель* обязуется предоставить *арендатору* имущество за плату *во временное владение и пользование или во временное пользование*, а арендатор обязуется уплачивать за это арендную плату.

Договор аренды на срок более одного года, а если хотя бы одной из сторон договора является юридическое лицо, независимо от срока, должен быть заключен в письменной форме. При этом следует иметь в виду, что договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации.

**Доверительное управление имуществом.** По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного лица. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него доверительному управляющему. Собственник вправе извлекать выгоду от имущества, переданного в управление. Управляющий осуществляет деятельность не в своих интересах. Имущество, передаваемое в управление, должно принадлежать учредителю на праве собственности.

**Безвозмездное пользование имуществом.** Договор безвозмездного пользования имуществом еще именуется как договор *ссуды*. Современное законодательство предоставляет широкие возможности заключать договора безвозмездного пользования имуществом, согласно которым ссудодатель обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование ссудополучателю, а тот в свою очередь обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она была получена, с учетом нормального износа, или в состоянии, обусловленном договором.

**Лизинг** (англ. *leasing* – аренда) – один из видов финансовой аренды. Это долгосрочная аренда, иногда на весь срок службы объекта недвижимости (машин, оборудования, транспорта и др.), допускающая возможность выкупа объекта недвижимости лизингополучателем у лизингодателя (собственника недвижимости). После истечения срока лизингового договора лизингополучатель либо возвращает имущество лизингодателю, либо продлевает срок договора, либо же выкупает имущество по остаточной стоимости.

В соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь, по договору лизинга арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

**Залог (ипотека)** недвижимости предназначен для обеспечения денежного требования кредитора (залогодержателя) к должнику (залогодателю).

**Залог или ипотека** недвижимости (греч. *hypothēke* – заклад, залог) представляет собой сделку, при которой обеспечением выполнения взятых на себя обязательств (как правило, возврата полученного кредита) выступает недвижимость. Другими словами, *ипотека* – это кредит, полученный под залог недвижимости. Кредитор, предоставивший заем, имеет право в случае невозврата долга получить компенсацию за счет заложенного имущества – предприятия, земли, здания и пр. Сама недвижимость остается в пользовании должника, но он теряет право распоряжения ею. Ипотечный договор оформляется в специальной форме – закладного обязательства (закладной).

**Приватизация** (лат. *privatus* – частный) – процесс перехода государственного имущества в собственность физических и юридических лиц бесплатно, через продажу со скидкой, продажу на аукционе, продажу через коммерческий или инвестиционный конкурс, через аренду с последующим выкупом и др.

**Сервитут** (лат. *servitus, servitutis* – подчинённое положение) – право ограниченного пользования чужим земельным участком для прохода, проезда и др. Сервитут может быть установлен в исключительных случаях, когда предоставление этого права является единственным способом обеспечения только необходимых потребностей собственника недвижимости, и не создает существенных неудобств для собственника обслуживающего земельного участка.

**Страхование имущества** производится на случай его утраты (гибели), недостачи или повреждения. В соответствии с договором имущественного



страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе, либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя, и выплатить страховое возмещение (в пределах определенной договором суммы). **Страхование** – сделка, по которой собственник недвижимости (страхователь) обязуется уплатить страховой взнос, а другая сторона (страховое общество или компания), именуемая страховщиком, при наступлении страхового случая (стихийное бедствие, технокатастрофа, пожар и пр.) обязуется возместить убытки в пределах установленного в страховом договоре размера.

## **ГЛАВА 5. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ**

5.1. Общие сведения о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним

5.2. Процедура государственной регистрации объектов недвижимости, прав на них и сделок с ними

### **5.1. Общие сведения о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним**

Одним из важнейших условий эффективного управления недвижимостью, не только как физическим объектом владения и использования, но и как правом на него, является принятая в стране система регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним. Уровень и качество ее постановки в значительной мере определяют степень защиты прав и законных интересов граждан и организаций, а также наполнение бюджета государства и его субъектов за счет налогообложения. Именно регистрация прав дает людям титул собственника – это законное право на недвижимость, которое регламентирует права и обязанности собственника, например, нести бремя расходов по содержанию объекта, платить на него налоги и др. Поэтому, чтобы приобрести право собственности на недвижимое имущество его необходимо зарегистрировать установленным в стране способом.

В общем виде регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним представляет собой организованную систему взаимосвязанных и взаимодействующих элементов (частей), обеспечивающих факт государственного признания и подтверждения определенных прав на объекты недвижимости.

В Республике Беларусь порядок государственной регистрации недвижимого имущества, прав и ограничений (обременений) прав на него, а также

сделок с ним установлен Законом Республики Беларусь от 22 июля 2002г. №133-З «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним».

Порядок государственной регистрации – это совокупность норм, которые регулируют отношения, возникающие между государством (в лице регистрирующего органа) и лицом, обращающимся за этой регистрацией.

Государственная регистрация недвижимого имущества, прав, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество — юридический акт признания и подтверждения государством создания, изменения, прекращения существования недвижимого имущества, возникновения, перехода, прекращения прав, ограничений (обременений) прав на него.

Основными *задачами государственной регистрации* объектов недвижимости являются:

- охрана прав и защита собственности граждан;
- формирование объективной базы данных об объектах недвижимости для справедливого налогообложения владельцев недвижимости в соответствии с законом.

Все **объекты** по правам, **подлежащие государственной регистрации** и учету, можно объединить в пять групп: право собственности; вещные права; ограничения прав; сделки с недвижимым имуществом; физические объекты, подлежащие специальной регистрации или учету.

Государственной регистрации подлежат права всех форм собственности, в том числе государственной, частной, общей (долевой или совместной).

В отличие от права собственности вещные права лиц, не являющихся собственниками, предоставляют меньший объем правомочий их обладателям. Вещные права — это права хозяйственного ведения, оперативного управления имуществом, пожизненного и постоянного пользования наследуемого владения земельным участком и др. По своей правовой природе они являются абсолютными, т. е. субъекты таких прав могут осуществлять свои правомочия самостоятельно без содействия третьих лиц. Даже в случае пере-

хода права собственности на объект недвижимости к другому лицу вещные права лиц, не являющихся собственниками, не прекращаются, и они могут продолжить свои правомочия (действия) в отношении имущества. Поэтому любое вещное право должно быть зарегистрировано.

Третью группу объектов регистрации составляют ограничения (обременения) прав на недвижимость: сервитуты, ипотека; доверительное управление и аренда, которые имеют неодинаковую правовую природу.

Четвертая группа объектов регистрации – действия (сделки), влекущие возникновение, изменение, прекращение или передачу прав на недвижимое имущество. Согласно законодательству Республики Беларусь вновь создаваемые объекты недвижимости подлежат государственной регистрации.

При совершении сделок с объектом незавершенного строительства право на него регистрируется на основании документов, подтверждающих право пользования земельным участком для создания объекта недвижимости или проектно-сметной документации и описания объекта незавершенного строительства.

Государственной регистрации подлежат следующие **виды объектов недвижимого имущества:**

- земельные участки;
- капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения;
- изолированные помещения, в том числе жилые;
- предприятия как имущественные комплексы;
- другие виды недвижимого имущества в случаях, установленных законодательными актами Республики Беларусь.

**Субъектами государственной регистрации** являются собственники объектов недвижимости, держатели прав на них (арендаторы, пользователи, обладатели сервитутов и др.), с одной стороны, и органы, осуществляющие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, с другой.

В систему государственных организаций в области государственной регистрации входят:

- специально уполномоченный орган государственного управления Республики Беларусь в области государственной регистрации, подчиненный Правительству Республики Беларусь (Госкомимущество),
- республиканская организация по государственной регистрации (ГУП «Национальное кадастровое агентство»),
- территориальные организации по государственной регистрации.

## **5.2. Процедура государственной регистрации объектов недвижимости, прав на них и сделок с ними**

Факт государственной регистрации возникновения и перехода прав на недвижимое имущество удостоверяется выдачей свидетельства, и на документах, выражающих содержание сделки, делается специальная надпись.

Государственная регистрация прав на объекты недвижимости и сделок с ними производится в целях признания и подтверждения государством оснований возникновения, перехода, обременения или прекращения прав на объекты недвижимости. Она направлена на упорядочение гражданского оборота и охраны прав собственников недвижимости.

Сама процедура регистрации сводится к записям информации о правах на каждый объект недвижимости и его параметрах в Едином государственном регистре недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним (далее – ЕГРНП), который хранится бессрочно. Это исключает возможность афер с недвижимостью. ЕГРНП содержит информацию о существующих и прекращенных правах на недвижимое имущество, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях.

Единый государственный регистр состоит из регистрационных книг, регистрационных дел, кадастровых карт журналов регистрации заявлений. К

документам единого государственного регистра также могут быть отнесены другие документы (реестры наименований улиц и дорог, реестры адресов, регистры стоимости объектов недвижимого имущества, реестры планов развития территорий, реестры земельных ресурсов, реестры административно-территориальных единиц, другие документы).

**Регистрационные действия совершаются в следующем порядке:**

– регистрация начинается с *приема представленных документов*. Законом о госрегистрации определен перечень необходимых для регистрации документов: заявление, правоустанавливающие документы, идентификационные сведения, удостоверения личности, доверенность, учредительные документы юридического лица, оплата госпошлины, кадастровый план и др. Документы не должны иметь исправлений, подчисток, приписок, не должны быть выполнены карандашом и иметь серьезных повреждений. При принятии документов регистратор незамедлительно вносит в журнал регистрации заявлений информацию о дате, времени поступления и перечне этих документов, а заявителю выдает на руки документ, подтверждающих их прием с указанием даты, времени приема и перечня принятых документов;

– после рассмотрения документов, их достаточности и обоснованности регистратором принимается *решение о совершении регистрационных действий* в течение 7 рабочих дней со дня подачи документов, в случае большого объема работ такие действия совершаются в течение 14 рабочих дней;

– *совершение регистрационных действий* осуществляется путем внесения соответствующей записи в регистрационную книгу;

– *удостоверение произведенной государственной регистрации*. Одновременно регистратор вносит документы в регистрационную дело и информацию в кадастровую карту, выдает заявителю свидетельство (удостоверение) о государственной регистрации либо учиняет регистрационную надпись на оригинале документа, выражающего содержание зарегистрированной сделки (договора).

С учетом данной последовательности, одновременно может осуществляться государственная регистрация создания, изменения, прекращения существования недвижимого имущества, государственная регистрация возникновения, перехода, прекращения нескольких прав, ограничений (обременений) прав на это недвижимое имущество и государственная регистрация нескольких сделок с ним.

Любое заинтересованное лицо имеет право получить необходимую информацию только о существующих в момент выдачи информации правах и ограничениях (обременениях) прав на конкретный объект недвижимого имущества в виде выписки из регистрационной книги.

Таким образом, можно отметить, что функционирование рынка недвижимости базируется на особенностях, вытекающих из правового режима объектов недвижимого имущества. Это проявляется в необходимости обеспечения особой устойчивости прав на это имущество и установления специального порядка распоряжения им. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке.

В гражданском законодательстве существует разграничение между государственной регистрацией прав на недвижимое имущество и государственной регистрацией сделок (обязательственных правоотношений) с этими правами.

Государственной регистрации подлежат права на недвижимое имущество. Право собственности и другие вещные права на недвижимость, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в Едином государственном регистре недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним. Регистрации подлежат: право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного пользования, ипотека, сервитуты, а также иные права в случаях, предусмотренных за-

конодательством. При этом права на недвижимое имущество (их ограничение, возникновение, переход и прекращение) подлежат регистрации в любом случае.

Государственной регистрации подлежат также обязательственные правоотношения: сделки с землей и другим недвижимым имуществом в случаях предусмотренных законодательством.

Значение государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним можно сформулировать в виде следующих выводов:

- Во-первых, государственная регистрация выступает единственным доказательством существования зарегистрированного права;
- Во-вторых, государственная регистрация выступает формальным условием обеспечения государственной, в том числе судебной, защиты прав лица, возникающих из договорных отношений, объектом которых является недвижимое имущество;
- В-третьих, только государственная регистрация признается государством в качестве юридического акта, влекущего возникновение, ограничение (обременение), переход или прекращение прав на недвижимое имущество;
- В-четвертых, государственная регистрация – завершающий этап приобретения прав на недвижимость. Она имеет не техническое, а юридическое (правообразующее) значение.

Основным законом, регулирующим порядок регистрации, является Закон Республики Беларусь от 22 июля 2002 г. № 133-З с изменениями и дополнениями «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним».



## **ГЛАВА 6. ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

- 8.1. Профессиональные участники рынка недвижимости
- 8.2. Содержание и основные направления риэлтерской деятельности
- 8.3. Основы оценки стоимости имущества
- 8.4. Страхование на рынке недвижимости
- 8.5. Управление объектами недвижимости
- 8.6. Развитие объектов недвижимости (девелопмент)

### **6.1. Профессиональные участники рынка недвижимости**

Недвижимое имущество может сыграть значительную роль в экономике страны в том случае, если будет существовать эффективный рынок для сделок с ним. С развитием рынка недвижимости начинает формироваться развернутая структура предпринимательской деятельности. В общем виде на рынке недвижимости можно выделить две группы специалистов в области недвижимости:

- профессионалы, непосредственно решающие проблемы собственности на всех стадиях ее жизненного цикла: специалисты в области консалтинга, оценки, финансирования, девелопмента, менеджмента, брокерских услуг;
- профессионалы, работающие в индустрии недвижимости: архитекторы и проектировщики, бухгалтеры и аудиторы, строители, специалисты в области профессионального образования, юристы, страховщики, специалисты средств массовой информации.

Несмотря на то, что подобная классификация является достаточно условной, в то же время она ясно определяет круг специалистов, без которых функционирование современного рынка недвижимости не представляется возможным.

Следует отметить, что особенность современных рынков недвижимости – узкая специализация его участников. В настоящее время многопрофильные

фирмы осуществляют целый ряд видов предпринимательской деятельности, тем не менее, процесс специализации уже стал очевидным фактом. Многие фирмы выделяют в своей структуре подразделения для работы с разными типами объектов недвижимости, для выполнения тех или иных операций. Можно также отметить, что основными видом деятельности в современных предпринимательских структурах, работающих в сфере недвижимости, остаются операции на вторичном рынке жилья. Однако с развитием рынка формируются и другие виды профессиональной деятельности:

- управление коммерческой недвижимостью;
- аренда жилой или коммерческой недвижимости;
- долевое строительство и посредническая деятельность на первичном рынке жилья;
- загородная недвижимость;
- продажа конфискованного имущества;
- консалтинг;
- оценка;
- юридические консультации;
- исследование, анализ и прогнозирование рынка;
- обучение и т.д.

Каждая из этих групп выполняет свои функции, а в рамках одной фирмы могут быть разные направления деятельности. Например, девелоперская деятельность и деятельность по управлению недвижимостью достаточно часто пересекаются, особенно на рынке коммерческих объектов недвижимости.

Совершение сделок с объектами недвижимости требует глубоких и систематических знаний особенностей рынка, обусловленных спецификой самого товара – недвижимого имущества. Профессиональный успех на рынке недвижимости возможен только на основе понимания глубинных процессов и движущих сил отрасли. Поэтому сфера недвижимости требует специалистов, обладающих уникальным интегральным знанием менеджмента, экономики,

строительного производства, технической эксплуатации, общего и специального законодательства, современных информационных технологий и т.д. За рубежом и отечественный опыт свидетельствует, что только такие специалисты смогут эффективно работать с недвижимостью на всех этапах ее жизненного цикла: от покупки земельного участка, определения способов его рационального использования до сопровождения и организации строительства и эксплуатации зданий. Организации, осуществляющие деятельность на рынке недвижимости, требуют высококвалифицированных специалистов в области рынка. В связи с этим особое значение в сфере рынка труда приобретает **подготовка кадров** для работы на рынке жилой и нежилой недвижимости. Это требует открытия новых специальностей в учебных заведениях, переподготовки существующих кадров и повышения их квалификации.

На сегодняшний день можно отметить следующие характерные черты профессиональной подготовки специалистов, работающих на рынке недвижимости Беларуси:

- лица, осуществляющие операции с недвижимостью, в своем большинстве не имеют соответствующего профильного образования;
- специалисты, которые работают с недвижимостью (особенно риэлтеры) не имеют базовых знаний, полученных на системной основе;
- в вузах отсутствуют образовательные программы по переподготовке и повышению квалификации специалистов по работе с недвижимостью.

Обучение будущих специалистов по недвижимости осуществляется в нескольких вузах республики, представленных в таблице 8.

Таблица 8 – Вузы Республики Беларусь, осуществляющие подготовку специалистов по недвижимости

Вуз	Специальность	Квалификация	Форма обучения	Место распол.
БГУ, ГИУСТ	Менеджмент недвижимости	Менеджер-экономист	Дневная, заочная	г. Минск
БНТУ	Экспертиза и управление недвижимостью	Инженер, специалист по недвижимости	Дневная, заочная	г. Минск
БНТУ	Оценочная деятельность на автомобильном транспорте	Инженер-оценщик	Дневная	г. Минск

БНТУ	Менеджмент	Менеджер-экономист	Дневная	г. Минск
БГТУ	Менеджмент недвижимости	Экономист-менеджер	Дневная	г. Минск
БрГТУ	Экспертиза и управление недвижимостью	Инженер, специалист по недвижимости	Дневная	г. Брест
ПГУ	Экспертиза и управление недвижимостью	Инженер, специалист по недвижимости	Дневная	Витебская обл., г. Полоцк
БГСХА	Земельный кадастр	Инженер	Дневная	Могилевская обл., г. Горки

В становлении цивилизованного рынка недвижимости важную роль играют **некоммерческие профессиональные объединения.**

С развитием и совершенствованием экономических отношений постоянно происходит общественное разделение труда, трудовой деятельности. Эту деятельность регулируют правовые нормы. Но наряду с ними в обществе действуют и моральные принципы, определяющие нравственные отношения людей в трудовой сфере. В процессе разделения труда, исходя из специфики трудовых функций, их общественного значения, формируются отдельные профессиональные группы людей, объединенные корпоративными задачами и интересами.

В деятельности саморегулируемых профессиональных общественных объединений можно выделить два направления деятельности:

- регулирование профессиональных взаимоотношений на рынке недвижимости;
- защиту прав потребителей.

Регулирование профессиональных отношений включает сотрудничество с государственными учреждениями, механизмы разрешения споров между фирмами, установление стандартов работы между фирмами и агентами, организацию профессионального общения и обмена опытом.

В целях защиты прав потребителей могут разрабатываться критерии качества сделки или другие мероприятия способствующие повышению качества услуг предоставляемых всеми участниками рынка.

Фирмы, связанные с рынком недвижимости, для более эффективной работы объединяются в профессиональные сообщества – на некоммерческой основе.

Цель таких профессиональных объединений – формирование профессионального рынка недвижимости и самокоординация деятельности его участников на современной правовой основе и деловой этике, а также лоббирование интересов компаний на рынке. Есть организации профессиональных риэлтеров, оценщиков, нотариусов, адвокатов, банков, строительных компаний, управляющих компаний и девелоперов. Профессиональные объединения участвуют в разработке документов на различных уровнях, работают в консультативных советах – словом, пытаются донести до власти существующие на рынке проблемы и способствовать их разрешению.

В Республике Беларусь с апреля 1994 года на рынке недвижимости работает Республиканское общественное объединение *«Белорусская ассоциация «Недвижимость»* (БелАН), объединяющая в своих рядах многих ведущих риэлтерских организаций, работающих на белорусском рынке.

В феврале 1996 года Минюстом зарегистрировано общественное объединение *«Белорусское общество оценщиков»* (БОО) – независимая республиканская самоуправляемая организация специалистов в области оценки стоимости.

В январе 2006 года в Республике Беларусь было зарегистрировано общественное объединение *«Информационные технологии и недвижимость»* (ИТН) – добровольная, независимая общественная организация. Основной целью ИТН является объединение усилий ее членов для развития информационных технологий в недвижимости и других смежных отраслях, а также содействие просвещённости и компьютерной грамотности населения.

*Ассоциация застройщиков объектов жилищного строительства* (ОЖС) является негосударственной некоммерческой организацией, создана ведущими строительными организациями Минска и зарегистрирована решением Минского горисполкома 3 марта 2011 года. Цель создания Ассоциации – повышение эффективности и координация предпринимательской деятельности юридических лиц – членов Ассоциации, а также представление и защита их общих имущественных интересов.

Подобные организации действуют и в других странах СНГ. В трудовой деятельности профессиональных групп общие моральные нормы конкретизируются с учетом специфики работы. Так формируются профессиональные этические правила. Они представляют собой набор конкретных рекомендаций о том, как должны действовать специалисты, чтобы их поведение соответствовало предназначению соответствующей профессии. Профессиональная этика закрепляется в кодексах поведения, других документах, предписывающих определенный тип нравственных взаимоотношений между людьми определенной профессии. Члены саморегулируемых профессиональных общественных объединений обязаны применять стандарты (правила) профессиональной деятельности, подготовленные и принятые в таком объединении.

## **6.2. Содержание и основные направления риэлтерской деятельности**

С развитием рынка недвижимости начинает формироваться более разветвленная структура предпринимательской деятельности. Появляются новые виды профессиональной деятельности на рынке недвижимости. Среди них можно отметить и риэлтерскую деятельность.

Рынок недвижимости Республики Беларусь имеет сравнительно небольшой период развития. Становление белорусского рынка недвижимости – очень сложный и противоречивый процесс, который протекал в сложный период зарождения и формирования рыночных отношений в экономике страны. Экономические процессы переходного состояния, происходящие в этот период во всех сферах экономики, накладывали особый отпечаток на взаимоотношения его участников, а также на содержание и характеристики предпринимательской деятельности в сфере недвижимости.

На начальных этапах становления и развития рынка недвижимости в Республике Беларусь наблюдалось отсутствие таких субъектов рынка недвижимости, как профессиональные участники, обладающие достаточным опы-

том и знаниями по осуществлению квалифицированных услуг надлежащего качества, что способствовало развитию мошенничества в этом виде деятельности и обману продавцов и покупателей недвижимого имущества. Вследствие чего риэлтерские услуги оказывали лица, преследующие спекулятивные цели, и, зачастую, они нарушали закон. Наиболее распространенным преступлением на рынке недвижимости является мошенничество в различных формах (рисунок 15).



Рисунок 15 – Основные формы противоправных действий на рынке недвижимости

В последнее время государственными органами, профессиональными участниками и некоммерческими профессиональными объединениями рынка недвижимости разрабатывается согласованная стратегия развития цивилизованного рынка недвижимости в стране. Учитывая значение рынка недвижимости, государство начало принимать меры, направленные на привлечение на рынок недвижимости специалистов, обладающих профессиональными знаниями и умениями, гарантирующих законность совершаемых сделок. Ими

стали риэлтеры, которые играют ключевую роль на рынке недвижимости. Риэлтерская деятельность на данный момент является постоянно развивающейся сферой услуг.

В настоящее время риэлтерская деятельность занимает ведущее место в ряду предпринимательских структур, работающих на рынке недвижимости. основополагающим документом, регулирующим риэлтерскую деятельность, является Указ Президента Республики Беларусь от 9 января 2006 г. № 15 «О риэлтерской деятельности в Республике Беларусь» (с изменениями и дополнениями), которым утверждены Правила осуществления риэлтерской деятельности в Республике Беларусь (далее – Указ № 15). В развитие Указа Министерством юстиции принят комплекс правовых документов, регулирующих деятельность риэлтеров на рынке недвижимости.

Указ № 15 определяет риэлтерскую деятельность как посредническую деятельность коммерческой организации по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров на строительство (в том числе долевое), купли-продажи, мены, аренды, иных сделок с недвижимым имуществом, правами на них (кроме проведения конкурсов и аукционов).

Работа риэлтерских фирм связана с проведением операций с объектами особо высокой ценности, как правило, не являющихся собственностью фирм. Они не продают и не покупают недвижимость – это цель продавца и покупателя. Задача фирм – получение дохода за счет оказания сложной услуги по продаже или покупке чужой недвижимости.

Агентства недвижимости на современном этапе предоставляют потребителям широчайший спектр услуг (юридическая консультация, содействие в подготовке, организации и сопровождение сделок с объектами недвижимого имущества, сбор и изучение информации об объектах недвижимости, долевое строительство и др.), что позволяет беспрепятственно решить любые вопросы по владению, управлению и распоряжению объектом недвижимого имущества.



В Республике Беларусь риэлтерская деятельность относится к лицензируемым видам деятельности. Поэтому юридические и физические лица, желающие оказывать риэлтерские услуги, должны соответствовать определенным требованиям.

Согласно Правилам осуществления риэлтерской деятельности в Республике Беларусь, утвержденным Указом № 15, риэлтерская деятельность не может осуществляться физическими лицами, как это делается в некоторых странах СНГ, Европы и США. Риэлтерской деятельности в Беларуси может осуществляться коммерческой организацией, являющейся резидентом Республики Беларусь, штат которой, за исключением технического и вспомогательного персонала, состоит не менее чем из пяти риэлтеров (для обособленного подразделения – как минимум из одного) и агентов по операциям с недвижимостью, количество которых не может превышать количества риэлтеров более чем в три раза.

Законодательством Республики Беларусь к работникам риэлтерских организаций, непосредственно оказывающим риэлтерские услуги, отнесены специалисты по риэлтерской деятельности, которые подразделяются на риэлтеров и агентов по операциям с недвижимостью.

Риэлтер имеет право от имени организации оказывать все риэлтерские услуги. Он должен иметь свидетельство об аттестации, которое выдается Министерством юстиции Республики Беларусь сроком на пять лет специалисту, имеющему, как правило, высшее юридическое, экономическое образование или образование по строительной специальности. Кроме этого, для получения свидетельства необходимо иметь стаж работы по специальности, соответствующей образованию, либо в качестве агента по операциям с недвижимостью не менее одного года.

В свою очередь, для работы агентом по операциям с недвижимостью сдача аттестационного экзамена не требуется. Однако полномочия агента в отличие от полномочий риэлтера ограничены. Агент по операциям с недвижимостью вправе:

- представлять потребителю информацию о спросе и предложении на объекты недвижимости;
- подбирать варианты сделки с объектом недвижимости, участия в строительстве объекта недвижимости;
- помогать риэлтеру в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

В целях обеспечения потребителей риэлтерских услуг полной и достоверной информацией об аттестованных работниках риэлтерских организаций Министерством юстиции Республики Беларусь ведется Реестр риэлтеров Республики Беларусь, включающий полную информацию о деятельности и квалификации риэлтеров.

Кроме этого, Указом Президента Республики Беларусь от 28 февраля 2008 г. № 140 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» (далее – Указ № 140) с 1 апреля 2008 года установлена новая система оплаты риэлтерских услуг: в процентном отношении от стоимости объекта недвижимости, указываемой в договоре купли-продажи объектов недвижимости. При оказании риэлтерских услуг по отдельным составляющим применяются фиксированные тарифы (ставки) оплаты, исчисляемые в базовых величинах. Данная система оплаты является более прозрачной и позволяет потребителю контролировать оплату всех расходов, связанных с оказанием ему риэлтерских услуг.

В целях обеспечения надлежащего правового регулирования риэлтерской деятельности, реализуя полномочия, предоставленные Указом № 15, Министерством юстиции Республики Беларусь только в течение 2006-2008 годов принято около 40 нормативных правовых актов, регулирующих данную сферу. В настоящее время законодательство Республики Беларусь позволяет принять максимальные меры по защите прав и законных интересов потребителя риэлтерских услуг.

Сегодня анализируя состояние риэлтерской деятельности в Республике Беларусь можно отметить, что рынок недвижимости в Республике Беларусь постепенно развивается, профессиональные участники становятся все более значимыми игроками на этом рынке.

### **6.3. Основы оценки стоимости имущества**

Еще одним значимым видом предпринимательской деятельности на рынке недвижимости Республики Беларусь является оценочная деятельность. Оценка как важнейшая функция системы управления предшествует принятию практически любого решения в отношении недвижимого имущества. Она проводится профессиональными оценщиками по заказу собственника или покупателя перед заключением сделки купли-продажи, для получения кредита под залог недвижимости, при разделе имущества или внесении его в качестве вклада в уставный капитал коммерческой организации, при страховании и налогообложении объектов для принятия управленческих решений, при составлении финансовой отчетности и для многих других целей.

**Оценка объектов недвижимости** – определение денежного эквивалента стоимости объекта недвижимости.

**Оценка** – это методически обоснованное мнение эксперта о стоимости объекта недвижимости и процесс ее определения (расчета).

Оценка недвижимости – это, прежде всего, оценка прав собственности на данную недвижимость. Следовательно, оценка недвижимости должна включать саму недвижимость и оценку права собственности или пользования землей и зданиями.

**Оценка** – это мнение квалифицированного специалиста-оценщика относительно объекта недвижимости – это суждение о стоимости, а не ее установление. Стоимость устанавливается рынком.

Оценка недвижимости проводится для **различных целей**, например

– при учете имеющихся в собственности у физических и юридических лиц объектов недвижимости и переоценке основных фондов предприятий,

- при учете накопленного износа объекта недвижимости,
- при реализации инвестиционных проектов развития объектов недвижимости,
- при банкротстве и антикризисном управлении,
- при приватизации государственных объектов недвижимости,
- при заключении договоров на совершение различного рода сделок с недвижимостью между физическими и/или юридическими лицами,
- при страховании,
- при оформлении залогов,
- при определении налогооблагаемой базы,
- при принятии обоснованного решения о деловом партнерстве и др.

Но есть случаи, при которых **проведение оценки обязательно**:

- при составлении брачных контрактов или разделе имущества разводящихся супругов по требованию одного из них,
- при выкупе у собственника объекта недвижимости для государственных целей,
- при передаче государственной собственности в доверительное управление,
- при реализации инвестиционных проектов с привлечением бюджетных средств.

Институт оценки в Республике Беларусь возник с появлением в нормативных правовых актах понятия «рыночная стоимость». 13 октября 2006 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь» (далее – Указ 615), который регламентирует отношения, возникающие в процессе деятельности по оценке стоимости отдельных объектов гражданских прав в Республике Беларусь. В соответствии с Указом 615 разработаны стандарты оценки недвижимости. В настоящее время для осуществления оценочной деятельности оценщику необходимо получить свидетельство об атте-

станции. Для этого потенциальный оценщик должен иметь соответствующее образование и сдать экзамены. Процесс оценки объекта недвижимости может быть условно разделен на **шесть этапов**, предполагающих осуществление ряда определенных действий.

### ***Этап 1. Определение задачи***

- уточнение цели оценки – для приобретения объекта, продажи, залога, создания нового предприятия и т.п., для чего необходимо:
- определение вида стоимости;
- уточнение содержания поставленной задачи (используются принципы полезности, замещения и ожидание);
- идентификация объекта собственности и связанных с ним юридических прав (используются принципы сбалансированности, экономической величины и экономического разделения);
- выбор эффективной даты оценки.

### ***Этап 2. Составление плана оценки***

- идентификация соответствующего рынка и сегмента рынка с выявлением аналогичных (замещающих) объектов, возможных покупателей или пользователей;
- выбор метода оценки (затратный, сравнения продаж, капитализации дохода, балансовый);
- составление графика работ и сметы (оцениваются ожидаемые затраты денежных средств и времени на сбор и проверку информации; включаются гонорары различных специалистов и экспертов, привлекаемых со стороны и т.п.);
- подготовка договора об оценке объекта недвижимости (с уточнением суммы гонорара – единая сумма или почасовая основа, полагаем, что процент от итоговой величины оценочной стоимости может привести к конфликту интересов, ответственности как оценщика, так и клиента и т.п.) и подписание договора.

### ***Этап 3. Сбор и проверка информации***

- установление важности и полезности собранных данных, способности их адекватно отразить набор рыночных условий, что и условия, влияющие на объект;
- проверка данных, осмотр объекта, подтверждение информации о продажах сопоставимых объектов осведомленными о них сторонами;
- выявление возможных искажений или отклонений;
- подтверждение обоснованности собранной информации, исходя из опыта и знаний оценщика.

### ***Этап 4. Применение уместных подходов (методов) к оценке объекта: рыночных (затратный, сравнения продаж, капитализации дохода) и балансового метода***

- в основе **метода сравнения** продаж лежит принцип замещения; для сравнения выбираются, конкурирующие с оцениваемой собственностью, объекты, для сопоставимости данных проводится их корректировка с использованием принципа вклада;
- **затратный метод** основан также на принципе замещения, другие используемые принципы: наилучшего и наиболее эффективного использования, вклада, сбалансированности, экономической величины. Состоит из следующих этапов:
  - оценка земли осуществляется отдельно от зданий и сооружений. При оценке земли применяется принцип наилучшего и наиболее эффективного использования. Для определения максимальной остаточной стоимости земли, рассматриваются альтернативные гипотетические варианты застройки;
  - оценка зданий и сооружений основана на величине затрат на их воспроизводство как для новых, например, определение затрат на 1 кв. м.;

- оценка накопленного износа, который представляет собой суммарное уменьшение полезности объекта. Это, как правило, происходит из-за физического износа, функционального и экономического устаревания;

- **доходный метод** (капитализации дохода) основан на определении текущей стоимости будущих выгод, которые принесут использование и возможная дальнейшая продажа объекта недвижимости. При этом методе используется оценочный принцип ожидания.

### ***Этап 5. Согласование***

Представляет процесс анализа результатов оценки по различным методам выявления допустимого диапазона искомой величины стоимости объекта недвижимости и принятия окончательного решения.

### ***Этап 6. Отчет о результате оценки***

Надлежащим исполнением задания на оценку объекта недвижимости является своевременное представление заказчику письменного отчета об оценке.

**Отчет об оценке** составляется в отношении каждого объекта оценки.

В отчете об оценке должны быть указаны:

- дата составления отчета;
- основание для оценки;
- точное описание объекта оценки, в том числе точное описание его местоположения;
- вид стоимости (стоимостей) объекта оценки;
- цель оценки;
- дата оценки;
- наименования применяемых методик оценки, обоснование их использования, указание авторов (разработчиков) методик оценки;
- перечень использованных данных с указанием источников их получения;
- принятие допущения и корректировки, а также их обоснование;

- описание процедуры расчета стоимости объекта оценки;
- стоимость объекта оценки, рассчитанная оценщиком;
- ограничения и определены применения полученного результата;
- юридический адрес оценщика;
- фамилия, имя, отчество эксперта оценщика;
- иные сведения, которые необходимы для полного и недвусмысленного толкования результатов в соответствии с заданием на оценку.

Законодательством Республики Беларусь могут быть предусмотрены специальные формы отчетов об оценке.

Отчет должен быть собственноручно подписан экспертом-оценщиком. Кроме того, отчет об оценке может быть подписан дополнительно другими лицами, участвующими в его составлении.

#### **6.4. Страхование на рынке недвижимости**

Имущество, используемое в хозяйственной или производственной деятельности, может быть независимо от воли сторон повреждено, уничтожено либо иным образом приведено в негодность. Тем самым собственникам (владельцам) причиняются убытки, которые могут приобрести значительных размеров. Для возмещения потерь в подобных случаях применяется механизм страхования. Цивилизованный рынок немыслим без страхования сделок и объектов.

**Страхование** – это отношения по поводу защиты имущественных интересов хозяйствующих субъектов и граждан при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов.

*Страхование имущества* осуществляется коммерческими организациями, имеющими на это специальное разрешение (лицензию). Страхование может производиться в формах *добровольного* или *обязательного страхова-*



**ния. Относительно недвижимости законодательство установило обязательное страхование:**

- строений, принадлежащих гражданам;
- ответственности коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением.

Любой собственник вправе добровольно застраховать свое недвижимое имущество на условиях, устанавливаемых страховыми организациями.

Обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам, осуществляется организациями Белорусского республиканского унитарного страхового предприятия «Белгосстрах».

По данному виду страхования **страхуются** жилые дома и примыкающие к ним строения, квартиры в блокированных жилых домах, принадлежащие гражданам на праве частной собственности.

Обязательному **страхованию не подлежат:**

- ветхие строения;
- строения, принадлежащие гражданам, место пребывания которых неизвестно;
- садовые домики (дачи);
- строения в населенных пунктах, которые используются гражданами периодически под садовые домики (дачи);
- хозяйственные (подсобные и дворовые) постройки, гаражи, расположенные отдельно от жилого дома.

**Объектом страхования** являются имущественные интересы граждан, связанные с утратой (гибелью) или повреждением строений, зарегистрированных в установленном порядке, принадлежащих им на праве собственности и постоянно используемых ими, членами их семей (иными лицами) для проживания и хозяйственных нужд.

**Страховыми случаями являются:**

- утрата (гибель) или повреждение строений в результате сильного ветра

(шквала, смерча, урагана), града, сильного дождя (снегопада, мороза, жары и других опасных явлений природы, которые могут причинить вред строениям);

– высокий уровень воды (при половодьях, паводках, заторах, зажорах), выход подпочвенных вод;

– просадка грунта, обвал, оползень, землетрясение, удар молнии, пожар, взрыв;

– авария отопительной системы, водопроводных и отопительных систем, водопроводных и канализационных сетей;

– падение летательных аппаратов;

– случаи, когда для прекращения распространения пожара либо в связи с внезапной угрозой перечисленных выше стихийных бедствий было необходимо разобрать строения или перенести их в другое место.

**Страховая сумма**, выплачивается собственникам при наступлении страхового случая. Возведенные, реконструированные, капитально отремонтированные строения после их регистрации в установленном порядке учитываются и оцениваются в следующем календарном году.

Гражданин-страхователь должен уплачивать страховой взнос, определяемый в соответствии с утвержденными тарифами, ежегодно. За нарушение этой обязанности начисляется пеня на неуплаченную сумму страховых взносов.

Деятельность страховых компаний тесно связана с деятельностью агентств по недвижимости, которые заключают договор со страховыми компаниями и предлагают своим клиентам страхование сделок с недвижимостью в качестве дополнительной услуги.

## **6.5. Управление объектами недвижимости**

Недвижимость имеет устойчивую стоимость и ее невозможно скрыть, что является основным гарантом возврата инвестиций. Поэтому сегодня возникает необходимость разработки экономического механизма управления недвижимостью, способствующего повышению эффективности ее использования, инвестиционной привлекательности недвижимости и привлечению внутренних и внешних инвестиций, в том числе при помощи ипотеки и приватизации.

Беларусь обладает достаточной созданной человеком недвижимостью, земельными, лесными и другими природными ресурсами. Эффективное управление недвижимостью на основе разумного использования всех ресурсов позволит достичь поставленных целей, стоящих перед государством. Рынок недвижимости Беларуси постепенно развивается, становится более цивилизованным, что естественно, привлекает инвесторов. Управление недвижимостью становится все более востребованным, так как успех инвестирования в недвижимость зависит не только от удачно выбранного варианта вложений и грамотного юридического оформления сделки по приобретению объекта в собственность, но и от эффективности управления этим объектом.

Недвижимость – это имущество (недвижимое имущество), по управлению которым можно выделить следующие иерархические уровни:

- управление государственной недвижимостью;
- управление недвижимостью предприятий и организаций;
- управление отдельными объектами недвижимости.

Понятие «управление недвижимостью» можно трактовать в широком и узком смысле.

В *широком* смысле под управлением недвижимостью понимается предпринимательская деятельность по выполнению всей совокупности работ, связанных с исполнением любых допускаемых гражданским законодательством правомочий собственника недвижимого имущества, в том числе в соответствии с жизненным циклом недвижимости:

- замысел;

- проектирование;
- изготовление (возведение, строительство);
- обращение (купля-продажа, аренда и пр.);
- употребление (сервис);
- обслуживание, эксплуатация, ремонт;
- капитальный ремонт, модернизация, реконструкция и реставрация;
- перепрофилирование;
- утилизация.

Иная, более узкая, трактовка управления недвижимостью дается в Толковом словаре по недвижимости (Лондон, 1993): «Управление недвижимостью (*property management*) – осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их в рабочем состоянии, ремонт, обеспечение сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника.

При этом деятельность по управлению недвижимостью осуществляется в трех аспектах – правовом, экономическом и техническом.

*Правовой аспект* управления недвижимостью состоит в наиболее рациональном использовании, распределении и комбинировании прав на недвижимость.

*Экономический аспект* управления недвижимостью реализуется через управление доходами и расходами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости.

*Технический аспект* управления состоит в поддержании объекта управления в работоспособном состоянии в соответствии с его функциональным назначением.

Процесс управления недвижимостью в зависимости от этапа жизненного цикла объекта имеет свои особенности. Как правило, на практике на стадиях разработки общей концепции, проектирования и непосредственно строительства эффективно использование услуг по управлению проектами недвижимости, а на стадии эксплуатации решаются вопросы по управлению и обслуживанию действующего объекта.

Управление недвижимостью может быть внутренним и внешним.

**Внутреннее управление недвижимостью** – это деятельность субъекта рынка недвижимости, регламентированная ее собственными нормативными документами (кодексом, уставом, положениями, правилами, договорами, инструкциями и т.п.).

**Внешнее управление недвижимостью** – это деятельность государственных структур (или их уполномоченных), направленных на создание нормативной базы, и контроль за соблюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил.

В Республике Беларусь рынок управления недвижимостью развит крайне слабо, на сегодняшний день он еще только развивается, но имеет очень хорошие перспективы. Мировой опыт управления недвижимостью уникален, и поэтому белорусские специалисты, которые обслуживают недвижимость, имеют возможность учиться у тех стран, где рынок управления недвижимостью хорошо развит.

## **6.6. Развитие объектов недвижимости (девелопмент)**

На рынке недвижимости определенное место занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется «девелопмент».

Понятие «**девелопмент**» (от англ. to develop – развивать, разрабатывать, раскрывать) в самом широком смысле используют для определения деятельности, предусматривающей качественные изменения в объекте и обеспечивающей, как правило, повышение его стоимости. К объектам девелопмента в общем случае относят не только объекты недвижимости, но и развитие, скажем, шоу-бизнеса, информационных технологий и др.

**Сущность явления девелопмента** можно выразить как:

1) *особый вид предпринимательской деятельности с целью получения дохода в результате преобразований материальных процессов;*

2) *преобразование (процесс) объекта недвижимости в результате строительных (ремонтных) и иных работ со зданиями, сооружениями или землей или превращение его в другой новый объект недвижимости (изменение функционального назначения), обладающий большей стоимостью, чем исходный.*

*Девелопмент как форма предпринимательской деятельности* выражается в инвестиционном процессе развития (создания) объектов недвижимости. **Развитие недвижимости** – сложный многоступенчатый процесс, включающий:

- подбор команды участников проекта,
- исследование рынка,
- маркетинг,
- проектирование,
- строительство,
- финансирование,
- бухгалтерский учет,
- управление имуществом и др.

Эта сфера деятельности требует достаточно крупных инвестиций с длительным циклом, и объекты недвижимости в течение длительного времени

могут создавать регулярные потоки денежных средств. Таким образом, девелопмент является одной из разновидностей инвестиционных проектов.

Это сфера, которая чутко реагирует на изменения в технологиях, экономике, архитектуре, законодательстве, общественной среде. В то же время ее развитие свидетельствует об устойчивых тенденциях стабилизации и роста экономики страны. Анализ современного белорусского опыта и присущих ему проблем свидетельствует о становлении девелопмента как особого рода бизнеса. Он становится разновидностью предпринимательской деятельности, поэтому появляется производный термин – «девелопер».

**Девелопер** – предприниматель, иницирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта недвижимости. Понятие «девелопер» довольно часто отождествляют с понятием «застройщик», добавляя далее, что девелопер – это предприниматель на рынке недвижимости, «занимающийся превращением неосвоенного участка в функционирующую недвижимость».

**Цель девелопмента** – не просто создание объекта недвижимости (это может быть достаточным для подрядчика), а получение дохода (прибыли) за счет создания объектов, удовлетворяющих потребности приобретателей (покупателей, арендаторов) недвижимости.

**Результатом девелопмента** должно явиться возникновение нового объекта недвижимости, удовлетворяющего определенным потребностям бизнеса и населения по своим характеристикам, таким как материальность, долговечность, высокая капиталоемкость, участие в ряде воспроизводственных циклов.

Значение девелопера для реализации процесса развития недвижимости определяется прежде всего тем, что он обеспечивает координацию между всеми участниками девелопмента, принимает на себя риски, связанные с реализацией проекта, несет ответственность перед отдельными участниками. Являясь центральной фигурой в развитии недвижимости, девелопер отвечает

перед прямыми инвесторами за эффективное управление их средствами, перед банками – за возврат кредитных ресурсов, несет ответственность перед государственными органами, разрешающими реализацию проекта, за его качество, перед подрядчиками – за своевременное финансирование работ, наконец, несет ответственность перед потребителями его продукции.

Проблема рисков имеет для девелопмента особое значение. Прежде всего, само выделение девелопмента в особый вид профессиональной деятельности является способом снижения рисков, возникающих в сфере развития недвижимости. Ведь ничто не мешает собственнику земли или здания самому организовать строительство или реконструкцию. Но в том и дело, что организация инвестиционного процесса в недвижимости является столь многогранной, что требует привлечения профессионалов.

Главная особенность мировой практики девелоперской деятельности состоит в том, что основные средства для финансирования проектов развития недвижимости обеспечиваются за счет привлечения институциональных инвесторов: коммерческих и ипотечных банков, пенсионных и иных фондов, страховых компаний. Как правило, инвестиции в недвижимость растут тогда, когда финансовые рынки начинают лихорадить. Однако чрезмерное инвестирование в недвижимость постепенно приводит к падению доходности от нее и, как следствие, к снижению привлекательности недвижимости для инвесторов.

В этих условиях девелоперы ищут новые формы финансирования развития недвижимости, основанные на соединении рынка недвижимости с рынком ценных бумаг. Представляется, что и в Республике Беларусь дальнейшее расширение рынка недвижимости находится в зависимости от формирования взаимосвязей между рынком недвижимости и финансовым рынком. До тех пор, пока система таких взаимосвязей не будет создана, рынок недвижимости не сможет выйти за существующие границы.



## **ГЛАВА 7. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ**

### **7.1. Сущность и особенности ипотечного кредитования**

#### **7.2. Виды ипотеки**

#### **7.3. Риски при ипотечном кредитовании**

### **7.1. Сущность и особенности ипотечного кредитования**

В качестве источников финансирования инвестиций в недвижимость могут быть использованы собственные или заемные средства, причем последние могут быть получены от различных финансово-кредитных институтов на различных условиях. Сложность условий финансирования недвижимости связана и с необходимостью учета фактора времени осуществления финансирования, методов расчета процентов по кредитам, различных частичных имущественных интересов, а также системы долевого участия.

В последние годы во всем мире ипотечное кредитование развивается и функционирует как форма долгосрочного финансирования жилищных программ. Ипотечное кредитование, с одной стороны, способствует решению ряда социальных и экономических проблем страны, и, прежде всего, проблемы обеспечения жильем, с другой – снижению инфляции, оттягивая на себя временно свободные денежные средства граждан и предприятий.

Республика Беларусь делает первые шаги в развитии ипотеки. Это подтверждает принятие 20 июня 2008 года Закона Республики Беларусь «Об ипотеке», который составил альтернативу существовавшему в республике банковскому кредитованию жилья. Опыт развитых стран показывает, что ипотечный бизнес имеет успех там, где органы государственной власти обеспечивают банкам выгодность ипотечного кредитования по сравнению с другими видами банковской деятельности и доступность кредитов для населения.

Привлечение финансовых ресурсов на основе ипотеки получило наибольшее развитие на рынке недвижимости, так как стоимость недвижимости в большинстве случаев не соответствует финансовым возможностям потенциальных покупателей, а сама недвижимость, на приобретение которой получен кредит, может служить в качестве обеспечения обязательства по его возврату.

Ипотечный кредит – один из самых древних видов кредита. Объективной основой его появления и развития стало выделение частной собственности на землю и другую недвижимость, которую можно было закладывать с целью получения ссуды. Недвижимое имущество во все времена считалось самым надежным видом обеспечения займа.

Ипотечный кредит возник в Древней Греции и Древнем Риме, где крупные землевладельцы-ростовщики предоставляли ссуды мелким крестьянам под залог их земельных участков.

Ипотечный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере недвижимости, связанное с предоставлением денежных ресурсов на условиях *возвратности, срочности, платности*. Ипотечный кредит – не только специфический тип сделки, он выражает определенные отношения между экономическими субъектами, являющимися участниками ипотечного процесса (частными лицами, фирмам финансовыми институтами, синдикатами в сфере недвижимости, строительными и девелоперскими компаниями, государственными учреждениями и др.).

Под этим термином подразумеваются: *закладная, собственно ипотека и ипотечный кредит*.

**Ипотека** – это договор, составленный в письменном виде, который накладывает добровольный залог на объект недвижимости заемщика в качестве гарантии осуществления им платежей по его задолженности кредитору.

**Ипотечным кредитом** является кредит, предоставляемый в денежной форме или в форме ипотечных облигаций под залог объекта недвижимости с целью покупки (строительства) данной недвижимости. Таким образом, приоб-

ретаемый объект становится объектом залога. Сущность ипотечного кредита состоит не просто в предоставлении недвижимости в качестве обеспечения, оформляемого специальным документом – *договором ипотеки, закладной* (в этом случае можно говорить о данном виде кредита просто как о кредите под залог), а в его целевом использовании – приобретении или строительстве недвижимости.

Ипотечный кредит – это кредит, обеспеченный определенной недвижимой собственностью. Ипотечное кредитование – это предоставление кредита под залог недвижимого имущества.

В Законе Республики Беларусь «Об ипотеке» представлено следующее определение ипотеки. Ипотека – залог недвижимого имущества (земельных участков, капитальных строений (зданий, сооружений) и др.) и иного имущества, приравненного законодательными актами к недвижимым вещам. Он определяет собой право заимодавца на удержание этого имущества в случае неуплаты долга.

Ипотека – это такой вид залога недвижимости, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника (залогодателя) в его владении и пользовании. Это означает, что залогодатель, отдавший недвижимость в залог, уже не может быть полным собственником в прямом смысле слова, ибо отсутствует полная «триада» собственности: «владение, пользование и распоряжение», а имеются только «владение» и «пользование».

*С юридической точки зрения* ипотека состоит в обременении имущественных прав собственности на объекты недвижимости при их залоге.

*С экономической точки зрения* ипотека – рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости, позволяющий привлекать дополнительные финансовые средства для реализации любых проектов.

Создание действенной системы ипотечного кредитования возможно на базе развития первичного и вторичного рынков ипотечного капитала.

Мировая практика ипотеки опирается в основном на два источника финансирования: накопительные (сберегательные) счета населения и эмиссия ценных бумаг на сумму ипотечных кредитов (вторичный рынок закладных).

Первичный рынок ипотечного капитала состоит из кредиторов, которые предоставляют заемный капитал, и заемщиков-инвесторов, которые покупают недвижимость для инвестирования или использования в коммерческой деятельности.

Вторичный рынок охватывает процесс купли-продажи закладных, выпущенных на первичном рынке. Главная задача вторичного рынка ипотечного капитала – обеспечить первичных кредиторов возможностью продать первичную закладную, а на полученные средства предоставить другой кредит на местном рынке.

Наряду с этим существует классификация рынков ипотечного капитала по типам недвижимости, выступающей в качестве залогового обеспечения: ипотечные рынки жилья, доходной недвижимости и т. д.

**Основными участниками системы ипотечного кредитования являются:**

1) залогодатель – физическое или юридическое лицо, предоставившее недвижимое имущество в залог для обеспечения своего долга. Залогодателем недвижимого имущества выступает собственник имущества (юридическое или физическое лицо) или лицо, которому недвижимое имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения.

2) залогодержатели – юридические лица, выдающие кредиты под залог недвижимого имущества. К ним относятся банки, фонды и другие кредитные учреждения, с которыми залогодатели заключают договор о предоставлении ипотечного кредита.

Из всего многообразия можно выделить следующие *субъекты ипотечной системы*:

- ипотечные банки;
- ссудно-сберегательные учреждения;

- регистрационные органы государственной власти;
- риэлтерские компании;
- страховые компании;
- строительные фирмы;
- инвесторы.

Главенствующую роль играют специализированные **ипотечные банки**. Их функция заключается в предоставлении долгосрочных кредитов на приобретение недвижимости под залог либо уже имеющейся у заемщика недвижимости, либо той недвижимости, которую он намеревается приобрести с помощью кредита, то есть ипотечные банки могут предоставлять кредит, например, под залог жилья, которое появится у заемщика в будущем.

**Ипотечный банк** – учреждение, которое специализируется на выдаче долгосрочного кредита под залог недвижимости. Ссуды такими банками выдаются не только на жилищное, но и на производственное строительство.

Кредитование через ипотечные банки является классической схемой ипотечного кредита, на основе которой работает большинство ипотечных программ в мировой практике.

Следующий субъект ипотечной системы – **риэлтерские компании**. Их функция заключается в подборе и разработке листинга объектов недвижимого имущества. Иногда они могут оказывать услуги по оценке объекта ипотечной сделки.

К ипотечной системе можно отнести и **строительные компании**. Однако в западной практике их роль в создании рынка ипотечного кредитования косвенна и ограничена их спецификой. Они важны лишь как организации, создающие определенные объекты рынка недвижимости, которые в свою очередь являются потенциальными предметами ипотечного кредитования. В российской практике ипотечного кредитования именно строительные компании заинтересованы в разработке и внедрении разнообразных схем ипотечного кредитования.

В некоторых странах помимо ипотечных банков существуют специальные **ссудо-сберегательные ассоциации (ССА)**, которые специализируются исключительно на выдаче ипотечных ссуд. ССА успешно конкурируют с ипотечными банками. Например, в США они занимают главенствующее место на рынке ипотечного кредита.

Как ипотечные банки, так и ССА формируют свои главные фонды за счет добровольных вкладов индивидуальных депозиторов, получающих определенный процент годовых. Значительную часть вкладов эти учреждения помещают в закладные, которые также реализуются как на первичном, так и на вторичном рынках.

К организациям, обслуживающим оборот недвижимого имущества, можно отнести и **страховые компании**, которые страхуют ипотечный кредит, тем самым снижая риск кредитора (ипотечного банка), а, следовательно, снижая ставку процента по предоставляемому кредиту.

Функцию регистрации сделок с недвижимостью выполняют различного рода **органы государственной власти**. В Германии регистрация сделок с недвижимостью возложена на Государственный или общинный суд. Если предметом сделки является земля (а ипотечные сделки все так или иначе связаны с землей), то сделка заносится в специальный земельный кадастр (или поземельную книгу), где должны быть отражены такие факты, как размер участка, сведения о владельцах земли и о всех последующих их сменах, финансовые обязательства, связанные с залогом земли, выданные и погашенные ранее ипотеки.

Немаловажную роль на рынке ипотечных кредитов играют **инвесторы**. Ими могут быть как частные, так и физические лица. Сфера их деятельности – вторичный рынок, на котором они покупают ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, по которым получают небольшой, но стабильный и надежный доход. Средства, полученные от инвесторов, вновь направляются на выдачу ипотечных кредитов.

Согласно Закону «Об ипотеке» по договору об ипотеке может быть заложено следующее недвижимое имущество:

- земельные участки;
- предприятия, как имущественные комплексы;
- изолированные помещения, в том числе жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир;
- капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения;
- здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- другие виды недвижимого имущества, в случаях, установленных законодательными актами.

При всем положительном воздействии развитой системы ипотечного кредитования на экономику нельзя игнорировать и тот факт, что ипотечный кредит, как и любой инструмент финансового рынка, в руках его участников может стать орудием наживы и спекуляции. В случае если имеет место предоставление не обеспеченных реальными активами (недвижимостью) кредитов и распространение фиктивного капитала в виде необеспеченных реальным капиталом ипотечных ценных бумаг, развитие ипотечного кредитования способно сыграть негативную роль в экономике и способствовать обогащению участников рынка, преследующих лишь спекулятивные интересы.

## **7.2. Виды ипотеки**

В настоящее время разработано множество типов ипотечных кредитов, различающихся в зависимости от схем выдачи и погашения. Каждый из типов находит применение в странах с развитой экономикой.

Ипотечные кредиты можно классифицировать по следующим основным признакам.

**1. По типу кредитора:**

- банковские;
- небанковские.

**2. По наличию государственных субсидий:**

- субсидируемые государством;
- не субсидируемые кредиты.

**3. По форме кредитования:**

- в денежной форме;
- в форме ипотечных долговых обязательств.

**4. По срокам (в континентальной Европе):**

- краткосрочные – до 1 года;
- среднесрочные – 1–5 лет;
- долгосрочные – более 5 лет.

В различных странах классификация кредитов по срокам различна. В США к краткосрочным относятся кредиты до 1 года, к среднесрочным – 1–10 лет, к долгосрочным – более 10 лет. В Великобритании краткосрочными считаются кредиты до 3 лет, среднесрочными – 3–10 лет, долгосрочными – свыше 10 лет. Россия еще не имеет опыта долгосрочного кредитования, поэтому к последнему здесь относят кредиты сроком свыше 3 лет, к среднесрочным – 1–3 года, а кредиты до 1 года являются краткосрочными.

**5. По схеме погашения кредита:**

- постепенное погашение;
- единовременное погашение;
- согласно особым условиям.

**6. По виду процентной ставки:**

- кредит с фиксированной процентной ставкой;
- кредит с переменной (регулируемой) процентной ставкой;



- кредит с сочетанием фиксированной и регулируемой процентных ставок.

#### **7. По виду обеспечения:**

- под залог жилья – на приобретение жилья, на строительство жилья;
- под залог застраиваемого земельного участка;
- под иные виды обеспечения.

#### **8. В зависимости от цели заемщика:**

- кредит на приобретение жилья;
- кредит на строительство жилья.

#### **9. По субъектам кредитования:**

- кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;
- кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья.

В настоящее время разработано множество типов ипотечных кредитов, различающихся в зависимости от схем выдачи, погашения и обслуживания.

Ипотечные кредиты в зависимости от условий погашения могут быть разделены на две группы:

- 1) ипотечные обязательства с *постоянными* выплатами;
- 2) ипотечные обязательства с *переменными* выплатами, но фиксируемой или корректируемой процентной ставкой.

#### **Постоянный ипотечный кредит**

Данный вид кредита носит также название аннуитетный – самоамортизирующийся кредит с фиксированной процентной ставкой, по которому предусмотрены равновеликие периодические (как правило, ежемесячные) платежи. Периодический платеж включает выплату в счет погашения долга и уплату процентов по кредиту. Величина платежа определяется как сумма, которую необходимо вносить ежемесячно, чтобы полностью погасить кредит в течение срока действия кредитного договора по определенной процентной ставке. Платеж определяется с учетом текущей стоимости денежного потока.

При расчете платежей по ипотечному кредиту учитываются три фактора:

- основная сумма кредита,
- срок (остаточный) погашения кредита,
- процентная ставка.

Такой тип ипотечного кредита позволяет равномерно распределить нагрузку по возврату заемных средств.

### **Ипотечные кредиты с переменными выплатами**

Ипотечные кредиты с переменными выплатами предусматривают разную периодичность погашения основного долга и процентов, а также другие дополнительные условия. Модели кредитования, рассмотренные ниже, являются альтернативными по отношению к стандартному кредиту с фиксированной процентной ставкой. Ипотечные кредиты с переменными выплатами предусматривают возможность изменения следующих основных условий: *периодичность погашения основного долга и процентов, размера ежемесячных платежей при фиксированной процентной ставке и в свою очередь – величины процентной ставки*, а также другие дополнительные условия.

**Ипотечный кредит с постепенным увеличением платежей**, являющийся разновидностью кредита с фиксированной процентной ставкой.

*Процентная ставка и срок кредита фиксированы*, как и для кредита с равновеликими платежами. Однако сумма ежемесячных платежей по кредиту в первые годы ниже, чем в последующие. В условия кредита включается ежегодная норма возрастания суммы ежемесячных платежей.

Кредит с нарастающими платежами применяется для заемщиков, рассчитывающих на рост доходов. Особенности такого метода кредитования:

- минимальный первый взнос, затем взносы увеличиваются с постоянным темпом;
- на определенном этапе начинаются равновеликие платежи по схеме самоамортизирующегося кредита.

Такие схемы финансирования удобны для предпринимателей: в начальный период финансовые ресурсы не отвлекаются из бизнеса, который может интенсивно развиваться.

### **Ипотечный кредит с фиксированной процентной ставкой, «ярусными» платежами**

Эта модель предоставляет кредиторам важное конкурентное преимущество на рынке ипотечного кредитования – возможность предложить заемщику низкие начальные платежи, что повышает покупательную способность по сравнению со стандартным 30-летним или 15-летним кредитом под фиксированную процентную ставку. Платежи рассчитываются не на основе процентной ставки по кредиту, а по ставке, которая на 3–5% ниже. Отрицательной амортизации долга не предусматривается, и если платежи недостаточны для покрытия процентов по действительной ставке (а они ежегодно увеличиваются), то разница между платежами заемщика и необходимой суммой погашения процентов выплачивается со специального счета, открытого заемщиком, продавцом, строителем или другой стороной. Платежи пересматриваются ежегодно и не могут увеличиваться более чем на 7,5% в год. Основное отличие от займа с постепенным увеличением выплат в том, что *данный вид кредита не предполагает отрицательной амортизации и обычно имеет 15-летний срок погашения.*

**Ипотечный кредит с «шаровым» платежом** предусматривает крупную выплату основной суммы долга по истечении пяти либо семи лет, возможно и в другие сроки. Такие кредиты обычно предоставляются на 30 лет под *фиксированную процентную ставку и привлекательны для заемщиков, поскольку процентные ставки по ним значительно ниже, чем по стандартным 30-летним кредитам.* В течение определенного периода времени основная сумма долга либо вообще не погашается, либо погашается малая ее часть. Возможны следующие модели выплат:

- замораживание выплат вплоть до истечения срока кредита. На протяжении срока займа не выплачивается ни основная сумма, ни проценты. Такой кредит целесообразно брать на короткий срок, иначе сумма задолженности бу-

дет очень велика;

- выплаты только процентов, затем – «шаровой» платеж. Данный вид кредита предусматривает периодическую выплату процентов. По истечении срока кредита выплате подлежит основная сумма долга;

- частичная амортизация долга с итоговым «шаровым» платежом.

Схемы кредитования с «шаровым» платежом применяются при финансировании нового строительства и проектов по освоению земли. В этом случае инвестор строительства (заемщик) рассчитывает на продажу объекта в конце срока за сумму, позволяющую выплатить кредит, проценты и получить прибыль от продажи.

### **Ипотечный кредит с быстрым погашением.**

Это кредит с фиксированной процентной ставкой, платежи по которому постоянно растут. Однако, в отличие от займа с постепенным увеличением выплат, здесь нет отрицательной амортизации, то есть сумма долга не накапливается. Первоначальный платеж такой же, как и для кредита с равновеликими платежами. Повышение суммы выплат происходит с целью более быстрого погашения долга. Увеличение суммы платежей происходит по заранее согласованной ставке, например 3,5% в год, либо на основании изменяющегося индекса. Процентная ставка обычно на  $\frac{1}{3}$  ниже, чем процент по стандартным кредитам.

### **Ипотечный кредит с погашением каждые две недели.**

Платежи по займу осуществляются один раз в две недели, всего 26 раз в год. *Каждая выплата составляет половину ежемесячного платежа по стандартному 30-летнему кредиту с фиксированной ставкой.* Поскольку 26 раз эквивалентны платежам за 13 месяцев, *амортизация происходит быстрее.* Все меньшая часть каждого платежа расходуется на погашение процентов, и кредит погашается в среднем за 21 год. Поскольку в год требуется больше выплат, чем по стандартному займу, то и доход заемщика должен быть выше, чтобы он мог претендовать на получение такого кредита.

### **Ипотечный кредит с дополнительным обеспечением сберегательным счетом.**

В течение определенного периода времени с 1979 г. сберегательные ассоциации США предоставляли кредиты с использованием сберегательного счета в качестве дополнительного обеспечения. Цель введения такой модели кредитования та же, что и для кредитов с постепенным увеличением выплат, – обеспечить более низкие ежемесячные платежи для заемщиков. Ежемесячно деньги снимаются со счета как дополнение к сумме выплат по кредиту. Первоначальный взнос для таких кредитов не требуется. Максимальное соотношение суммы кредита и стоимости жилья – 95%, для кредитов с коэффициентом более 90% требуется страхование ипотечного займа. Сумма на счете заемщика постоянно снижается, а значит, снижается стоимость обеспечения, для кредитора возрастает кредитный риск.

### **Ипотечные кредиты с корректируемой ставкой процента**

Цель кредита с переменной (регулируемой, корректируемой) процентной ставкой – *более справедливое распределение процентного риска* с предоставлением возможности кредиторам периодически изменять процентную ставку по долгосрочному займу, оперативно и адекватно реагируя на изменение рыночной конъюнктуры и ценовой ситуации на рынке капиталов. Процентные ставки по таким кредитам периодически пересматриваются в соответствии с определенным индексом (процентом по казначейским векселям, депозитным сертификатам и др.). Такой вид кредита – лучший способ защитить кредитора от процентного риска.

### **Ипотечный кредит с переменной (регулируемой) процентной ставкой. Канадский ролл-овер.**

В течение значительного периода времени большую часть кредитов на ипотечном рынке США составляли фиксированные займы с 30-и 15-летним сроком обращения. В течение последних лет широкое развитие получили и другие, альтернативные модели, самыми распространёнными из которых являются ипотечные кредиты с регулируемой процентной ставкой, обычно выдаваемые на 30 лет. В Великобритании кредиты с переменной процентной ставкой предоставляются уже с 1932 г. строительными обществами. В Канаде разработана модель краткосрочных ипотечных кредитов на срок от одного до пяти лет, которая позволяет

кредитору изменять условия кредитного договора в срок его истечения, изменяя процентную ставку. Такой обновленный кредит называется канадским ролл-овером. Ролл-оверные кредиты предусматривают также и срок от 25 до 30 лет. По ним процент и сумма платежей пересматриваются периодически. Если заемщик не согласен с новыми условиями кредита, он может рефинансировать заем у другого кредитора.

**Канадский ролл-овер (от англ. *rollover* – катающийся, плавающий) предусматривает деление срока кредита на заранее установленные временные интервалы; для каждого из этих интервалов с учетом конъюнктуры рынка устанавливается своя процентная ставка.**

**Ипотечный кредит с регулируемой процентной ставкой, постепенным увеличением выплат** подразумевает, что процент по кредиту меняется в соответствии с выбранным индексом. При этом сумма платежей также может меняться при изменении индекса. Кроме того, разница между текущей процентной ставкой по кредиту и индексом может прибавляться к основной сумме долга и накапливаться. В ряде случаев колебания суммы платежей приводят к увеличению срока заимствования в связи с возрастанием накапливающейся суммы задолженности, поэтому ряд кредитных договоров предусматривает пересмотр суммы ежемесячных платежей в случае, если сумма долга превышает первоначальную на определенный процент, например, 25%, либо если срок должен быть увеличен на десять и более лет.

#### **Ипотечный кредит, регулируемый в соответствии с индексом цен.**

Сумма долга увеличивается в соответствии с индексом цен. Сумма платежей остается постоянной в реальном выражении, однако, *изменяется в номинальном выражении*. Первоначальная выплата незначительна, поскольку процентная ставка по кредиту не включает премию за инфляцию. На практике осуществление такой модели сложно. *Ежегодные платежи основываются на постоянной реальной процентной ставке*, сумме долга, ежегодно возрастающей в соответствии с нормой инфляции; сумме амортизации, необходимой для выплат долга в оставшийся срок. Платежи рассчитываются таким

образом, чтобы амортизировать изменившуюся в соответствии с индексом инфляции основную сумму долга в течение установленного срока кредита с постоянной фиксированной процентной ставкой.

### **Гибрид ипотечных кредитов с фиксированной и регулируемой процентной ставкой.**

Обычно по этим кредитам устанавливается фиксированная процентная ставка на первые пять, семь или десять лет, затем ставка начинает «плавать» подобно проценту по обычному кредиту с плавающей (регулируемой) процентной ставкой в соответствии с определенными условиями, установленными кредитным договором. Например, один из таких гибридных займов предполагает фиксированную ставку на пять лет, затем ставка начинает меняться каждые полгода в соответствии с *индексом стоимости депозитных сертификатов*. Как и по обычным кредитам с регулируемым процентом, изменение ставки по данным видам кредитов (периодическое и в течение всего срока подвергается ограничениям).

### **Пружинный (с фиксированной выплатой основной суммы) кредит.**

Пружинный кредит предусматривает осуществление равновеликих периодических платежей в счет погашения основной суммы, а также процентных выплат на непогашенный остаток; соответственно с каждым периодом суммарный платеж снижается.

Особенности кредитования следующие:

- периодические фиксированные платежи в счет погашения основной суммы долга;
- выплаты процентов на оставшуюся часть долга.

Разновидность: несколько лет только процентных платежей, а потом равные платежи в счет долга и проценты на непогашенный остаток кредита.

### **Кредит с обратным аннуитетом.**

Ипотека с обратным аннуитетом – финансовое соглашение, согласно которому кредитор периодически выплачивает заемщику заранее оговоренные суммы в зависимости от стоимости недвижимости, которая является обеспе-



чением кредита. Кредит с обратным аннуитетом предполагает снижение выплат в конце срока или их прекращение. Он также не используется на приобретение недвижимости, а финансирует текущие расходы собственника жилья. Такие кредиты позволяют пополнить доходы пенсионерам, которые владеют собственностью. Пожилой человек получает пожизненную ренту в обмен на постепенную утрату прав на собственную квартиру. Предполагаемый временной период может быть ожидаемым оставшимся сроком жизни собственника (который постепенно становится пользователем) или же периодом, определенным контрактом.

#### **Кредит с перезакладываемым залогом (завершающая ипотека).**

Эти методы основаны на схемах финансирования, которые предусматривают возможность продажи недвижимости, являющейся залоговым обеспечением кредита, еще не погашенного на момент продажи собственности. Обязательства по кредиту в этом случае принимает на себя покупатель. При отсутствии достаточного количества денежных средств на оплату сделки покупатель может взять новый кредит по рыночной ставке.

Возможно использование двух методов финансирования сделки:

- прямая оплата остатка кредита и взятие нового кредита на сумму, позволяющую полностью оплатить собственность;
- принятие обязательств по существующему кредиту и взятие нового кредита на сумму, недостающую для оплаты сделки, причем обеспечением второго кредита будет та же недвижимость, позиция второго кредитора будет значительно рискованнее, что повлечет установление более высокой процентной ставки по кредиту.

**Кредит с добавленной процентной ставкой.** Такой вид кредита предусматривает отнесение процентов на основной долг, а результат делится на число периодов погашения для определения величины платежа. Данная ипотека используется для кредитования личной собственности и предусматривает досрочное погашение долга.

#### **Кредит с участием.**



Этот кредит представляет собой схему финансирования, при которой кредитор непосредственно участвует в инвестировании: кредитор одновременно получает и платежи по кредиту, и определенную часть регулярного дохода и (или) часть от суммы увеличения стоимости собственности. Так кредитор страхует себя от возможных потерь при высоких темпах инфляции. Кредиты с участием имеют относительно низкую норму процента, следовательно, позволяют приобретать более дорогую недвижимость.

Если собственность финансируется посредством кредита с участием, право собственности переходит к инвестору, кредитор только получает право на часть денежного потока, связанного с качеством функционирования собственности. При этом кредитор имеет приоритетное право на получение своей части дохода от собственности, а заемщик получает более льготные условия кредитования, в частности, применяется более низкая процентная ставка.

Ипотечные кредиты с участием привлекательны для кредитора по следующим причинам:

- такие схемы финансирования позволяют защитить интересы кредитора в условиях высоких темпов инфляции;
- уменьшение процентной ставки приводит к уменьшению периодических платежей по кредиту, что снижает риск невыполнения обязательств заемщиком.

Но часть дохода от недвижимости, которую предполагает получить кредитор, имеет большую степень риска. Для уменьшения риска снижения дохода от недвижимости кредиторы включают в договоры статьи о периодических проверках качества управления собственностью. При участии относительного увеличения стоимости есть риск того, что стоимость недвижимости не увеличится.

Привлекательность ипотечного кредита с участием для заемщика:

- платежи по кредиту с участием меньше, чем платежи по другим типам кредитов;

—меньшие периодические платежи являются стимулом для реализации заемщиком инвестиционного проекта, требующего больших затрат капитала.

Однако в случае существенного роста стоимости и дохода от недвижимости увеличивающиеся выплаты кредитору могут не компенсироваться снижением процентной ставки. При предоставлении кредита с участием в доходах кредитор претендует на часть превышения чистого операционного дохода приносимого объектом недвижимости.

Существуют и иные виды ипотечных кредитов вне данной классификации, но имеющие специфические особенности, например:

### **Очередность погашения ипотечных кредитов.**

Ипотечные кредиты имеют преимущественное право погашения перед кредитами других видов. Далее рассмотрим очередность погашения нескольких ипотечных кредитов.

*Первая ипотека* – ипотечный кредит, взятый под объект недвижимости, в общей структуре капитала которого до этого не присутствовала доля владения на правах ипотеки, и которая как залог обладает приоритетом перед последующими ипотечными кредитами.

*Младшая (или завершающая) ипотека* (2-я, 3-я и т.д.) – ипотечный кредит, взятый под объект недвижимости, на который прежде уж были наложены залоги в виде других ипотечных кредитов, имеющий приоритет (первая ипотека).

Приоритет выплаты каждой последующей ипотеки ниже предыдущей. Обычно ставка процента по младшим ипотекам выше, чем в первой. В случае невыполнения условий погашения кредита кредитор, выдавший первую ипотеку, может лишить владельца недвижимости права на выкуп заложенного имущества и потребовать ее продажи. В этом случае кредиторы по «младшей» ипотеке не смогут возратить инвестированные ими денежные средства до тех пор, пока кредитор первой ипотеки не будет удовлетворен полностью, то есть пока не будет погашена основная сумма кредита и проценты по нему.

В случае перехода права покупатель принимает на себя обязательства по ипотечному кредиту, собственности, при покупке недвижимости, обремененной ипотечным кредитом, выданному ранее бывшему собственнику под залог данного объекта недвижимости. Таковую ипотеку называют *«принятой»*.

*Последующая ипотека* допускается, если она не запрещена предшествующим договором об ипотеке того же имущества, действие которого не прекратилось к моменту заключения последующего договора. Последующая ипотека обязательно регистрируется. В последующем договоре об ипотеке делаются необходимые отметки обо всех регистрационных записях о предшествующих ипотеках того же имущества. В свою очередь, в эти записи вносятся отметка о последующей ипотеке.

Обычно цель второй ипотеки – получение дополнительного кредита, что возможно в основном при существенном повышении стоимости недвижимости с момента оформления первой закладной или при погашении большей части кредитного долга.

Отметим, что страхование заложенной недвижимости – обязательное условие договора об ипотеке. Залогодатель обязан страховать за свой счет это имущество в полной стоимости от рисков утраты и повреждения, а если полная стоимость имущества превышает размер обеспеченного ипотекой обязательства – на сумму не ниже суммы этого обязательства. Залогодатель несет риск случайной гибели и случайного повреждения имущества, заложенного по договору об ипотеке, если иное не предусмотрено договором.

### **7.3. Риски ипотечного кредитования**

Ипотечное кредитование выполняет важные функции в экономике, предоставляет определенные преимущества кредиторам. Однако с данным видом кредитной деятельности связан ряд рисков.

**Кредитный риск** – это риск невыполнения или ненадлежащего выполнения заемщиком своих обязательств перед кредитором. Причины возникновения такого вида риска могут носить *общеэкономический характер*. На снижение кредитоспособности заемщика оказывают влияние неблагоприятные тенденции в развитии экономики (падение цен на жилье, безработица и др.). Существуют и субъективные причины *несистемного характера*, связанные непосредственно с заемщиком. Для минимизации кредитного риска, вызванного субъективными факторами, необходимы тщательный анализ кредитоспособности заемщика, жесткая система *андеррайтинга*, т.е. методика предоставления кредита, обеспечивающая приемлемый уровень доли невозвращаемых кредитов и связанных с этим затрат.

Кредитор принимает решение о возможности выдачи кредита, его размере, процентной ставке на основе анализа следующих показателей:

- соотношение дохода заемщика и выплат по кредиту, включая страхование кредита и налоги на имущество (приемлемой считается ситуация, при которой затраты на погашение кредита составляют не более 25 –36% дохода заемщика или его семьи);
- соотношение возможной суммы кредита и оценочной стоимости недвижимости (сумма кредита в развитых странах составляет 75 –90% стоимости кредитуемого объекта недвижимости). Оценщики знакомы с аналогами этих показателей.

В основе первого из них лежит коэффициент покрытия долга (формула 10):

(10)

где ЧОД – чистый операционный доход от недвижимости за год;

ОД – годовая величина обслуживания долга, обычно включающая выплаты как основной суммы долга, так и процентов по кредиту.

Второй показатель является коэффициентом ипотечной задолженности (формула 11)

(11)

где ИК – сумма ипотечного кредита;

$V_0$  – оцененная стоимость недвижимости.

Кредитор анализирует кредитоспособность заемщика и характеристики объекта недвижимости (ликвидность, стоимость и возможные тенденции ее изменения). Если заемщик оказывается некредитоспособным, кредитор имеет право требовать продажи недвижимости по решению суда и реализации части выручки в свою пользу. Поэтому чрезвычайно важно произвести правильную оценку стоимости имущества (оценка может производиться самим кредитором либо независимым оценщиком по соглашению залогодателя с залогодержателем). От того, насколько точно оценена недвижимость и какая доля стоимости предоставлена в качестве займа, во многом зависит возможность обеспечения интересов кредитора в случае обращения взыскания на заложенное имущество и его реализации на публичных торгах. При предоставлении кредита под залог коммерческой недвижимости ил» земли возможна капитализация дохода от закладываемого имущества и выдача определенной его части в качестве займа. Величина займа и процент определяется на основе дохода от земли, гарантиями займа является доход от имущества, а не само имущество.

В нашей стране в связи с трудностями осуществления кредитного анализа в долгосрочном аспекте, определения и прогнозирования действительных доходов заемщика, а также несовершенством законодательства в части процедур, связанных с обращением взыскания на заложенное имущество, основными методами снижения кредитных рисков являются краткосрочный характер ипотечных ссуд и использование беззалоговых схем кредитования.

**Процентный риск.** Вероятность возникновения риска изменения процентных ставок возрастает при предоставлении кредитов с фиксированной процентной ставкой, причем на длительный срок. Кредитор несет риск потерь как при повышении, так и при понижении рыночного процента по кредитам. При по-

вышении ставок потери кредитора очевидны, поскольку ему приходится привлекать обязательства по более высоким ставкам. А при тенденции к понижению процентных ставок на кредитном рынке заемщик может воспользоваться правом досрочного погашения кредита. Процентный риск провоцирует риск досрочного погашения.

Основным методом снижения процентного риска является использование моделей погашения ипотечного долга, основанных на переменной процентной ставке по кредиту.

**Риск досрочного погашения** связан с тем, что ипотечный заем может быть выплачен заемщиком заранее, до срока погашения. Если заем выплачивается таким образом в период падения процентных ставок, кредиторы теряют возможность получить процентный доход, предусмотренный контрактом. При увеличении процентных ставок заем, вероятно, не будет выплачен заранее. Обычно в кредитном договоре оговариваются санкции за досрочное погашение в виде определенного процента от первоначальной суммы долга, от невыплаченного остатка по кредиту либо процент за определенный срок (например, 3 месяца). Кроме того, *в качестве меры защиты кредитора от риска досрочного погашения используется включение в договор запрета на досрочное погашение в течение определенного срока.* Штрафные санкции обусловлены прежде всего тем, что при падении рыночных процентных ставок кредитор получит меньший доход, так как заранее выплаченная сумма должна быть выдана в ссуду под более низкий процент.

**Риск ликвидности** связан с возможностью того, что поступления платежей по кредитам (то есть процентов и выплат в счет основной суммы долга) кредитору будут недостаточны для выполнения его текущих обязательств. Это особенно актуально для займов с отсрочкой платежа (с постепенным увеличением платежей, с выплатой только процентов и др.).

**Законодательный риск** связан с возможностью изменений в законодательной базе регулирования ипотечного кредитования. Это касается норм, влияющих на статус закладных, на процентные ставки и др.



## **ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

### **Тема 1. Сущность и основные признаки объекта недвижимости**

#### **Тематика семинарских занятий**

1. Особенности недвижимости как товара и как экономического актива.
2. Физический и правовой аспект отнесения материальных объектов к недвижимым.
3. Социальная роль объектов недвижимости.
4. Экономическая характеристика объектов недвижимости.
5. Юридическая характеристика объектов недвижимости.
6. Физические характеристики объектов недвижимости.
7. Экономический оборот недвижимости, износ и амортизация.
8. Формирование и планирование доходов от использования объекта недвижимости.

#### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что понимают под недвижимостью "по существу"?
2. Что понимают под недвижимостью "по закону"?
3. Какими свойствами обладает недвижимость?
4. В чем состоит специфичность потребления/использования недвижимости?
5. Какие функции недвижимости вы знаете?
6. При каких условиях объект недвижимости становится товаром?
7. В связи с чем, в силу каких свойств ОН может служить средством накопления?
8. Как вы понимаете слова "объект недвижимости – источник дохода"?



9. Что понимают под потребительской стоимостью (полезностью, ценностью) объекта недвижимости?
10. Какую роль играет потребительная стоимость в формировании цены недвижимости?
11. Что понимают под жизненным циклом объекта недвижимости?
12. Какие вы знаете типы жизненных циклов?
13. Какие периоды выделяют в жизненном цикле объекта?
14. Какие этапы имеют место в жизненном цикле?
15. Что понимают под утилизацией объекта недвижимости и для чего она осуществляется?
16. Что понимают под износом объекта недвижимости?
17. изнашивается ли земельная недвижимость?
18. Какие виды и рода износа вы знаете?
19. В чем сущность физического износа первого рода?
20. Как можно уменьшить физический износ первого рода?
21. Как можно измерить (оценить) физический износ первого рода?
22. В чем сущность физического износа второго рода?
23. Как можно уменьшить физический износ второго рода?
24. Как можно измерить (оценить) физический износ второго рода?
25. В чем сущность морального износа первого рода?
26. Как можно измерить (оценить) моральный износ первого рода?
27. В чем сущность морального износа второго рода?
28. Как можно измерить (оценить) моральный износ второго рода?
29. Как можно преодолеть моральный износ второго рода?
30. Что понимают под амортизацией объекта недвижимости?
31. Что относится к недвижимости? Какие свойства отличают недвижимую собственность от прочих видов собственности?
32. Перечислите основные особенности недвижимости как товара.

### **Тематика реферативных работ**

1. Экономические характеристики объекта недвижимости.
2. Анализ денежного потока от инвестиций в недвижимость.
3. Проблемы отнесения к движимым и недвижимым вещам в Республике Беларусь.
4. Износ и амортизация объектов недвижимого имущества.

## **Тема 2. Классификация объектов недвижимости**

### **Тематика семинарских занятий**

1. Структурная характеристика недвижимости.
2. Критерии классификации недвижимого имущества в мировом разрезе.
3. Критерии классификации недвижимого имущества в Республике Беларусь.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Какие подходы к классификации объектов недвижимости вы знаете?
2. В чем сущность фасетного метода классификации?
3. В чем сущность иерархического метода классификации?
4. Как можно классифицировать недвижимость для целей налогообложения?
5. Какие виды объектов недвижимости, приносящих доход, вы знаете?
6. Какие виды объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли, вы знаете?
7. Какие виды недвижимости "по существу" вы знаете?
8. Какие виды недвижимости "по закону" вы знаете?
9. Какие виды недвижимости вы знаете?
10. Что понимают под зданиями?

11. Что понимают под сооружениями?
12. В чем особенность предприятий как объектов недвижимости?
13. Какие виды недвижимости исходя из экономических позиций вы знаете?
14. Какие виды коммерческих объектов недвижимости вы знаете?
15. Какие виды жилых объектов недвижимости вы знаете?

### **Тематика реферативных работ**

## **Тема 3. Рынок недвижимости и особенности его функционирования**

### **Тематика семинарских занятий**

1. Рынок недвижимости его особенности.
2. Факторы, влияющие на развитие рынка недвижимости.
3. Рынок нежилых помещений и его сегментация по видам.
4. Характеристика земельного рынка.
5. Рынок жилья и его развитие.
6. Сегментация рынка недвижимости.
7. Анализ рынка недвижимости и использование его результатов.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что понимают под рынком недвижимости?
2. Какие виды рынков недвижимости Вы знаете?
3. Что понимают под рыночным сегментом?
4. Кого рассматривают участниками рынка недвижимости?
5. В чем состоят основные функции рынка недвижимости?
6. Чем рынок недвижимости отличается от фондового рынка и товарных рынков?
7. Почему рынок недвижимости относительно медленно приводит предложение в соответствие со спросом?

8. Какие ограничения и какие обязанности возлагаются на собственника недвижимости?
9. По какому критерию разграничивают первичный и вторичный рынок недвижимости?
10. Назовите основные сегменты рынка недвижимости.
11. Что означает понятие «инфраструктура»?
12. Что понимают под маркетингом?
13. В чем основные отличия рынков совершенной и несовершенной конкуренции?
14. Какие элементы составляют инфраструктуру рынка недвижимости?
15. Какая информация требуется участникам рынка недвижимости?
16. Является ли недвижимость общественным благом?
17. Что понимают под общественными благами?
18. Как проявляется неиссякаемость полезности недвижимости?
19. От каких факторов зависят цены на недвижимость?
20. Как вы понимаете понятие «институциональные участники рынка недвижимости»?
21. Кто, по вашему мнению, относится к не институциональным участникам рынка недвижимости?
22. Как вы можете охарактеризовать роль государства в регулировании рынка недвижимости?
23. Как вы можете охарактеризовать роль некоммерческих профессиональных объединений в функционировании рынка недвижимости?

### **Тематика реферативных работ**

1. Определение емкости рынка недвижимости.
2. Ликвидность рынка недвижимости.
3. Риски инвестирования в недвижимость.
4. Инструменты инвестирования в недвижимость.

5. Общие черты и различия рынка недвижимости и рынка капитала инвестиции в недвижимость на международных рынках.
6. Планирование доходности портфеля недвижимости.
7. Законодательная основа имущественно-земельных отношений.
8. Развитие отечественного рынка недвижимости.
9. Влияние стратегических направлений в развитии экономики страны на рынок недвижимости зонирование городского пространства и государственный кадастровый учет.

#### **Тема 4. Сделки с объектами на рынке недвижимости**

##### **Тематика семинарских занятий**

1. Виды сделок с объектами недвижимости.
2. Особенности прав собственности на недвижимость.
3. Понятие вещных прав и их виды.
4. Трансформация права собственности на объекты недвижимости.

##### **Вопросы для самоконтроля**

1. Какие формы собственности на недвижимость вы знаете?
2. С какого момента возникает право собственности?
3. Что относится к односторонним и что относится к многосторонним сделкам?
4. Чем отличается приобретение прав аренды от аренды как таковой?
5. Кто может выступать в качестве арендодателя?
6. Какие документы необходимы для регистрации сделки?
7. Какие ограничения и какие обязанности возлагаются на собственника недвижимости?
8. Перечислите основные виды сделок с недвижимостью.
9. В чем различие обмена и мены жилья?

10. Кто может выступать в качестве арендодателя?
11. В чем различие залога и ипотеки?
12. Что включает в себя право владения недвижимостью?
13. Распространяется ли в Беларуси право владения земельной собственностью на недра и воздушное пространство в границах участка?
14. Что понимают под кадастром объектов недвижимости?
15. Что понимают под сервитутом?
16. Перечислите виды услуг, сопутствующих рынку недвижимости.
17. Назовите цели, требующие оценки недвижимости.
18. Назовите три подхода к оценке недвижимости и кратко сформулируйте суть каждого из них.
19. В чем преимущества и недостатки метода прямого сравнительного анализа продаж при оценке приносящей доход недвижимости?

### **Тематика реферативных работ**

1. Особенности аренды объектов недвижимости.
2. Договор как правовая форма сделок с объектами недвижимого имущества.
3. Приобретение юридических прав на объект недвижимости.
4. Доверительное управление.
5. Аренда как метод эффективного управления объектами недвижимости.
6. Документальное оформление отношений с собственником и арендаторами объекта.

## **Тема 5. Налогообложение и государственная регистрация прав на недвижимость**

### **Тематика семинарских занятий**

1. Развитие законодательной базы рынка недвижимости.

2. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Для чего осуществляется государственная регистрация прав на недвижимость?
2. Для чего осуществляется экспертиза объектов недвижимости?
3. Почему необходима государственная регистрация сделок с недвижимостью?
4. Что является объектом государственной регистрации недвижимости в Республике Беларусь?
5. Кто является субъектом государственной регистрации недвижимости в Республике Беларусь?
6. Что вы понимаете под системой налогов и сборов в сфере недвижимости?
7. Опишите процедуру регистрации недвижимого имущества в Республике Беларусь.
8. Опишите процедуру регистрации прав на недвижимое имущество в Республике Беларусь.
9. Охарактеризуйте принципы государственной регистрации прав на недвижимое имущество.

### **Тематика реферативных работ**

1. Организация государственного технического учета и технической инвентаризации объектов градостроительного объектов градостроительной деятельности.
2. Система налогов и сборов в сфере недвижимости.
3. Налог на прибыль предприятий, совершающих сделки с объектами недвижимого имущества.

## **Тема 6. Виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости**

### **Тематика семинарских занятий**

1. Характеристика основных видов услуг на рынке недвижимости, образующих его инфраструктуру.
2. Проблемы и перспективы развития проектного консалтинга в Республике Беларусь.
3. Направления и особенности государственного регулирования рынка недвижимости.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Назовите основных участников создания новых объектов недвижимости.
2. Кого понимают под инвестором? Какие действия (функции) он осуществляет?
3. Кто такой застройщик?
4. Какие функции призван осуществлять заказчик?
5. Когда к созданию объекта недвижимости привлекают управляющего проектом?
6. Для чего заказчиком осуществляется технический надзор за возведением объекта недвижимости?
7. Кто такой подрядчик?
8. Какова роль в процессе создания нового объекта недвижимости предпринимательской (или потребительской) идеи?
9. Что понимают под подготовкой строительства?
10. В чем состоит отличие подрядного способа строительства от хозяйственного?
11. Кто такой девелопер?
12. Кто такой риэлтер?



13. В чем состоит сущность оценки?
14. Для чего используется оценочная информация?
15. Какие требования предъявляются к качеству оценки объекта недвижимости и профессионализму оценщиков?
16. Что понимают под развитием объекта недвижимости?
17. Какие направления развития объекта недвижимости вы знаете?
18. Что понимают под управлением недвижимостью?
19. Кто может выступать субъектом управления объекта недвижимости?
20. Какие виды управления вы знаете?
21. Что понимают под девелоперством?
22. Какие направления деятельности специалистов по управлению недвижимостью вы знаете?
23. Могут ли специалисты по недвижимости работать в предпринимательских структурах?
24. Что включает в себя риэлторская деятельность?
25. Какие существуют общественные организации профессиональных участников рынка недвижимости?
26. В какие группы объединяются принципы оценки недвижимости?
27. Какие виды стоимости недвижимости могут быть использованы, если оценка производится для сделки купли-продажи?
28. В чем преимущества и недостатки метода прямого сравнительного анализа продаж при оценке приносящей доход недвижимости?
29. Какие поправки, влияющие на стоимость, должен учесть оценщик при использовании аналогового подхода?
30. В каком случае при оценке недвижимости достаточно воспользоваться одним только затратным подходом?

### **Тематика реферативных работ**

1. Методы и формы финансирования девелопмента.

2. Функции и стратегии маркетинга в девелопменте.
3. Механизм проведения подрядных торгов и тендерная документация.
4. Инвестирование объектов недвижимости.
5. Лизинг объектов недвижимости.
6. Управление стоимостью девелоперского проекта.
7. Оценка и анализ девелоперских проектов.
8. Участники девелоперского проекта.
9. Органы власти на рынке недвижимости.
10. Основные системы и направления страхования в области недвижимости.
11. Планирование и оценка эффективности деятельности риэлтерских фирм.

## **Тема 7. Ипотечное кредитование**

### **Тематика семинарских занятий**

1. Кредитные инструменты финансирования недвижимости.
2. Ипотечное жилищное кредитование: мировой опыт и практика.
3. Рынок ипотечного капитала и его участники.
4. Денежные потоки от недвижимости.
5. Основные финансовые коэффициенты, используемые в инвестиционном анализе.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Почему при инвестировании капитала в недвижимость, как правило, используется не только собственный, но в значительной мере заемный капитал?
2. Что такое ипотечный капитал? Кто выступает в качестве участников рынка ипотечных капиталов?

3. Чем краткосрочное кредитование строительства отличается от долгосрочного кредитования финансовыми институтами, в том числе ипотеки?
4. В каких видах может выступать ипотечное кредитование?
5. Какие документы необходимо представить для оформления ипотечного кредита?
6. Что должно включаться в заявление о предоставлении ипотечного кредита?
7. Назовите основные формы привлечения финансовых ресурсов в отечественной практике инвестирования в недвижимость и объясните ее особенности?
8. Объясните различие между стоимостью и ценой недвижимости?
9. Что такое вторая закладная и что такое младшее право?
10. В чем состоят особенности немецкой модели финансирования жилья?
11. В чем состоят особенности американской модели финансирования жилья?
12. Какие функции выполняют ипотечные агентства на вторичном рынке ипотечного капитала?
13. Почему финансирование влияет только на цену, но не на стоимость недвижимости?
14. Что такое вторая закладная и что такое младшее право?
15. На какие три этапа подразделяется реализация инвестиционного проекта при анализе инвестирования в недвижимость?
16. Что представляет собой коэффициент ипотечной задолженности?
17. В чем состоят преимущества инвестирования в недвижимость по сравнению с инвестированием в другие виды активов?
18. В чем состоят систематические, несистематические и случайные риски инвестирования в недвижимость?

19. Назовите основные критерии эффективности инвестиций в недвижимость.
20. Что такое рефинансирование собственности? Для каких целей оно применяется?
21. Что такое ипотечный кредит с перезакладываемым залогом?
22. Какие выгоды и за счет чего получают заемщик и второй кредитор?

### **Тематика реферативных работ**

1. Кредитование объектов недвижимости.
2. Инвестирование в объекты недвижимости.
3. Развитие рынка ипотечного кредитования в Республике Беларусь.

## РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

### Примеры тестовых заданий

#### по разделу 1 «Объекты недвижимости и их классификация»

**1) В Республике Беларусь современное гражданское законодательство определяет недвижимость как:**

- а) земля и все то, что неотрывно с ней связано
- б) любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней
- в) земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения
- г) участок территории с принадлежащими ему природными ресурсами, а также зданиями и сооружениями
- е) нет правильного ответа

**2) Сущность и понятие недвижимого имущества в международной практике можно представить в виде следующих блоков:**

- а) земельный участок, поверхность земли по контуру, объекты над и под поверхностью участка
- б) земельный участок, объекты над поверхностью участка, комплекс прав на объекты недвижимости, воздушное пространство, имущество под поверхностью участка, в том числе, полезные ископаемые
- в) объекты над поверхностью участка, полезные ископаемые, поверхность земли по контуру, обособленные водные объекты, замкнутые по контуру, право собственности на земельный участок, леса и многолетние насаждения

d) здания и сооружения, благоустройство территории, все объекты, постоянно связанные с землей (тротуар, забор, дерево, канализационные сети, полезные ископаемые)

e) нет правильного ответа

**3) Что из перечисленного не относится к группам финансовых активов в составе недвижимости**

a) недра

b) предприятие

c) участок лесного фонда

d) воздушные, морские суда и суда внутреннего плавания, космические объекты, подлежащие регистрации

e) нет правильного ответа

**4) Признаки объектов недвижимости, характеризующие особенности объектов по однородным группам называются:**

a) видовые (частные)

b) сущностные (родовые)

c) нет правильного ответа

**5) Физические (технические) характеристики недвижимости включают:**

a) конструкцию и материал строений

b) налогообложение имущества и сделок с ним

c) местоположение

d) систему зонирования

e) плодородие почв

f) улучшения

**6) Юридические характеристики недвижимости включают:**

a) строительные ограничения

b) доходность

c) издержки содержания

d) совокупность публичных и частных прав на нее, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм

e) удовлетворение физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей

**7) Экономические характеристики недвижимости включают:**

a) полезность

b) спрос и предложения

c) ликвидность

d) размеры

e) доходность

f) местоположение

**8) Недвижимое имущество как товар – это:**

a) объект сделок

b) право собственности на недвижимость

c) услуга

d) нет правильного ответа

**9) Какие из перечисленных свойств можно отнести к экономическим особенностям недвижимости как товара**

a) полезность

b) неравномерность денежных потоков

c) дифференциация налогообложения

d) стационарность

e) ликвидность

**10) Стадии жизненного цикла объекта недвижимости:**

a) замысел–рождение–зрелость–старение–смерть

b) проектная–строительства–эксплуатации–закрытия

c) предпроектная–проектная–строительства–эксплуатации–закрытия

d) замысел–проектная–строительства–эксплуатации–закрытия

e) нет правильного ответа

**11) Какая из перечисленных стадий жизненного цикла объекта недвижимости включает в себя анализ рынка недвижимости, выбор объекта недвижимости, формирование стратегии проекта, инвестиционный анализ, оформление исходно-разрешительной документации, привлечение кредитных инвестиционных средств**

- a) **предпроектная**
- b) проектная
- c) строительства
- d) эксплуатации
- e) нет правильного ответа

**12) Какая из перечисленных стадий жизненного цикла объекта недвижимости включает в себя разработку финансовой схемы, организацию финансирования, выбор архитектурно-инженерной группы**

- a) предпроектная
- b) **проектная**
- c) строительства
- d) закрытия
- e) нет правильного ответа

**13) Какая из перечисленных стадий жизненного цикла объекта недвижимости заключается в выборе подрядчика, координации ведения строительных работ и контроле качества строительства, смет затрат и расходов**

- a) предпроектная
- b) проектная
- c) **строительства**
- d) эксплуатации
- e) нет правильного ответа

**14) Стадии и жизненный цикл имущественного комплекса:**

- a) предпроектная–проектная–строительства–эксплуатации–закрытия
- b) **формирование–развитие–адаптация–ликвидация**



- c) замысел—проектная—строительства—эксплуатации—закрытия
- d) нет правильного ответа

**15) Экономический срок жизни – это:**

a) период, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости

b) период реального существования объекта в функционально пригодном состоянии до его сноса (разрушения)

c) отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить или работать

d) период пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода, т.е. это период от дня ввода объекта в эксплуатацию до даты сделки или оценки

**16) Физический срок жизни – это:**

a) период, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости

b) период реального существования объекта в функционально пригодном состоянии до его сноса (разрушения)

c) возраст объекта в зависимости от внешнего вида и технического состояния строения и т. д. Это возраст, соответствующий фактической сохранности объекта, его состоянию на момент сделки, оценки

d) период пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода, т.е. это период от дня ввода объекта в эксплуатацию до даты сделки или оценки

**17) Время жизни – это:**

a) период, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости

b) отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить или работать

c) период реального существования объекта в функционально пригод-

ном состоянии до его сноса (разрушения)

d) период пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода, т.е. это период от дня ввода объекта в эксплуатацию до даты сделки или оценки

### **18) Хронологический (фактический) возраст – это:**

a) период, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости

b) отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить или работать

c) период пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода, т.е. это период от дня ввода объекта в эксплуатацию до даты сделки или оценки

d) период реального существования объекта в функционально пригодном состоянии до его сноса (разрушения)

e) возраст объекта в зависимости от внешнего вида и технического состояния строения и т. д. Это возраст, соответствующий фактической сохранности объекта, его состоянию на момент сделки, оценки

**19) Как взаимосвязаны между собой эффективный возраст и хронологический возраст**

a) эффективный возраст может быть больше или меньше хронологического возраста

b) эффективный возраст может быть только больше хронологического возраста

c) эффективный возраст может быть только меньше хронологического возраста

d) эффективный возраст не может быть больше или меньше хронологического возраста, т.к. эти понятия никак не взаимосвязаны

### **20) Физический износ – это:**

a) ухудшение технико-экономических параметров объекта, которое обусловлено его изнашиванием в процессе эксплуатации и под воздействием окружающей среды

b) уменьшение потребительской привлекательности тех или иных свойств объекта недвижимости, которое обусловлено несоответствием современным стандартам точки зрения функциональной полезности

c) нет правильного ответа

## **21) Моральный (функциональный) износ – это:**

a) ухудшение технико-экономических параметров объекта, которое обусловлено его изнашиванием в процессе эксплуатации и под воздействием окружающей среды

b) уменьшение потребительской привлекательности тех или иных свойств объекта недвижимости, которое обусловлено несоответствием современным стандартам точки зрения функциональной полезности

c) нет правильного ответа

d) это убытки, вызываемые внешними по отношению к границам недвижимости факторами: близость железнодорожных путей, автостоянок, бензозаконок, ухудшение экономических условий и других обстоятельств, снижающих стоимость объекта и получаемые доходы от него

## **22) Технологический износ – это:**

a) снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды под воздействием экономических, политических или других факторов. Причинами такого износа могут являться: общий упадок района, в котором находится объект; действия правительства или местной администрации в области налогообложения, страхования; прочие изменения на рынке занятости, отдыха, образования и т. д.

b) следствие научно-технического прогресса в области создания новых конструкций, технологий и материалов, что приводит к снижению себестоимости создания объектов недвижимости и эксплуатационных затрат.

c) уменьшение стоимости недвижимости из-за недостатка или избытка (сверхдостаточности) ее качественных характеристик

## **23) Можно ли разделить земельный участок на части**

a) Нет, земельные участки в соответствии с законодательством Республики Беларусь не могут быть разделены на отдельные части

b) Да, любой земельный участок можно разделить на части независимо от целевого назначения и разрешенного использования

c) Да, но разделить участок на части нужно только таким образом, чтобы каждая часть после раздела по своему размеру представляла собой самостоятельный земельный участок с прежним целевым назначением и разрешенным использованием

d) Да, но земельный участок может быть разделен только при условии изменения целевого назначения и разрешенным использованием

**24) По потребительским свойствам, хозяйственному и экономическому назначению в соответствии с целевым назначением и правовым режимом использования и охраны весь земельный фонд в Республике Беларусь делится на следующие категории земель**

a) земли жилого фонда

b) рекреационные земли

c) земли населенных пунктов (поселений)

d) особо охраняемых территорий (природоохранного, рекреационного, историко-культурного назначения)

e) функционально не используемые земли в резерве

f) земли промышленности, транспорта, связи, телевидения, информатики и космического обеспечения, энергетики, обороны и др.

**25) Государственный кадастровый учет земельных участков – это**

a) это важнейший показатель, характеризующий естественное и экономическое плодородие почв. На его основе рассчитываются нормативы продуктивности земель по основным возделываемым культурам

b) описание и индивидуализация земельного участка, в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других земельных участков и осуществить его качественную и экономическую оценку

с) факт государственной регистрации земельного участка, который означает, что действия по созданию, совершению сделок, возникновению и переходу прав на него совершены и являются законными

**26) Объектами земельных отношений являются**

a) земля как природный объект и природный ресурс

b) спрос и предложение

c) земельные участки

d) части земельных участков

e) права пользования и распоряжения

**27) Не подлежат передаче в частную собственность**

a) земли для эксплуатации приватизированных объектов

b) земли для осуществления юридическими лицами инвестиционных проектов

c) земли заповедников, национальных, мемориальных и дендрологических парков, ботанических садов, заказников, памятников природы и архитектуры

d) земли сельскохозяйственного назначения

e) земли лесного и водного фонда

**28) Иерархический метод классификации – это**

a) метод классификации, предполагающий последовательное (по ступеням) разделение множества недвижимых объектов на соподчиненные группы. На каждой ступени классификации образуются разнородные группы предметов. При этом глубина классификации (число ступеней) может быть различной и включать несколько ступеней

b) метод классификации, предполагающий параллельное разделение множества объектов недвижимости на независимые группы (виды, подвиды), имеет такие особенности как наличие только одной ступени классификации; разделение множества объектов может осуществляться по разным признакам; высокая информационная насыщенность

c) нет правильного ответа

**29) Фасетный метод классификации – это**

а) метод классификации, предполагающий последовательное (по ступеням) разделение множества недвижимых объектов на соподчиненные группы. На каждой ступени классификации образуются разнородные группы предметов. При этом глубина классификации (число ступеней) может быть различной и включать несколько ступеней

б) метод классификации, предполагающий параллельное разделение множества объектов недвижимости на независимые группы (виды, подвиды), имеет такие особенности как наличие только одной ступени классификации; разделение множества объектов может осуществляться по разным признакам; высокая информационная насыщенность

с) нет правильного ответа

**30) Формы дохода от недвижимости**

а) доход в форме дивидендов по финансовым вложениям

б) будущие периодические потоки денежных средств

с) доход в форме периодически начисляемых процентов

д) увеличение стоимости за счет изменения рыночных цен, приобретения новых и развития старых объектов

е) доход от перепродажи объекта в конце периода владения

**31) По происхождению все объекты недвижимости можно классифицировать:**

а) земельные массивы, отдельные земельные участки, комплексы зданий и сооружений, жилые многоэтажные объекты, жилые многоквартирные объекты

б) естественные (природные) объекты, искусственные объекты (постройки), незавершенные строительством объекты

с) естественные (природные) объекты и искусственные объекты (постройки)

д) отдельные земельные участки, комплексы зданий и сооружений, незавершенные строительством объекты

е) нет правильного ответа

**32) К объектам, приносящим доход, относятся**

а) складские комплексы

б) магазины и торговые комплексы

в) гостиницы и развлекательные центры

г) офисы

е) объекты промышленного назначения

ж) гаражи

**33) К объектам недвижимости, способствующим извлечению прибыли относятся**

а) складские комплексы

б) объекты промышленного назначения

в) гаражи

г) индустриальные парки

е) гостиницы и развлекательные центры

**Тематика индивидуальных заданий**

1. Анализ и исследование тенденций рынка жилой и нежилой недвижимости г. Могилева

2. Анализ программ экономического и социального развития на рынке недвижимости Республики Беларусь

3. Анализ рынка недвижимости ленинского района г. Минска

4. Анализ рынка недвижимости октябрьского района г. Минска

5. Анализ рынка недвижимости московского района г. Минска

6. Анализ рынка недвижимости партизанского района г. Минска

7. Анализ рынка недвижимости первомайского района г. Минска

8. Анализ рынка недвижимости советского района г. Минска

9. Анализ рынка недвижимости фрунзенского района г. Минска

10. Анализ и исследование тенденций рынка офисной недвижимости Республики Беларусь
11. Анализ и исследование тенденций рынка складской недвижимости Республики Беларусь
12. Анализ и исследование тенденций рынка торговой недвижимости Республики Беларусь
13. Анализ и исследование тенденций рынка жилой недвижимости Республики Беларусь
14. Анализ и исследование тенденций рынка загородного недвижимости Республики Беларусь
15. Анализ и исследование тенденций рынка промышленной недвижимости Республики Беларусь
16. Анализ и исследование тенденций рынка жилой и нежилой недвижимости г. Витебска  
Анализ и исследование тенденций рынка земельных участков Республики Беларусь
17. Анализ и исследование тенденций рынка гостиничного фонда Республики Беларусь
18. Особенности кадастровой оценки земель Республики Беларусь
19. Особенности становления и развития риэлтерской деятельности в Республике Беларусь
20. Направления и особенности текущего государственного регулирования рынка недвижимости Республики Беларусь
21. Анализ и исследование тенденций развития первичного рынка недвижимости Республики Беларусь
22. Анализ рынка недвижимости заводского района г. Минска
23. Анализ и исследование тенденций рынка жилой и нежилой недвижимости г. Гродно
24. Анализ и исследование тенденций рынка жилой и нежилой недвижимости г. Гомеля



25. Анализ и исследование тенденций развития вторичного рынка недвижимости Республики Беларусь
26. Анализ научно-методических разработок и нормативно-правовой базы по проблемам управления нежилой недвижимостью
27. Направления государственной поддержки граждан, стоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий
28. Анализ источников финансирования недвижимости
29. Анализ и исследование тенденций рынка жилой и нежилой недвижимости г. Бреста

### **Тематика вопросов контрольной работы**

1. Понятие недвижимого имущества как материального (физического) объекта и как комплекса экономико-правовых и социальных отношений в Республике Беларусь.
2. Жизненный цикл объектов недвижимости. Характеристика стадий жизненного цикла объектов недвижимости.
3. Общие признаки классификации объектов недвижимости в Республике Беларусь.
4. Основные характеристики жилых объектов недвижимости в Республике Беларусь.
5. Признаки, характеризующие объекты коммерческой недвижимости, приносящей доход в Республике Беларусь.
6. Характеристика объектов коммерческой недвижимости, создающих условия для получения прибыли в Республике Беларусь.
7. Особенности предприятия как особого объекта недвижимости в Республике Беларусь.
8. Основы государственного кадастрового учета земель Республики Беларусь.

9. Структура, субъекты и объекты рынка недвижимости, динамика его развития в Республике Беларусь.
10. Особенности функционирования рынка недвижимости. Взаимоотношения участников рынка недвижимости в Республике Беларусь.
11. Сегментация рынка недвижимости в Республике Беларусь.
12. Субъектная структура рынка недвижимости в Республике Беларусь.
13. Формы и виды сделок с объектами недвижимости в Республике Беларусь.
14. Функции, цели и задачи регулирования рынка недвижимости в Республике Беларусь.
15. Направления и особенности государственного регулирования рынка недвижимости. Государственная политика по стимулированию эффективного использования объектов недвижимости и развития рынка недвижимости в Республике Беларусь.
16. Принципы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним в Республике Беларусь.
17. Профессиональные участники рынка недвижимости в Республике Беларусь.
18. Структура и виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости в Республике Беларусь.
19. Содержание и основные направления риэлтерской деятельности. Регулирование риэлтерской деятельности в Республике Беларусь.
20. Сущность явления девелопмента в Республике Беларусь.
21. Особенности управления объектом недвижимости в Республике Беларусь.
22. Сущность и особенности ипотечного кредитования в Республике Беларусь.
23. Основы законодательства по недвижимости в Республике Беларусь.

## **ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ**

### **Учебная и справочно-информационная литература**

#### **Основная литература**

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости : учеб. для вузов / А.Н. Асаул. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 624 с.
2. Горемыкин В. А. Ипотечное кредитование : учеб. / В.А. Горемыкин. – М.: МГИУ, 2007 – 368 с.
3. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости : учеб. для бакалавров. – 7-е изд. – М.: Юрайт, 2012. – 926 с.
4. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью : учеб. / В.А. Горемыкин. – М.: МГИУ, 2007 – 345 с.
5. Разумова И.А. Ипотечное кредитование / И.А. Разумова. – СПб.: Питер, 2009. – 304 с.
6. Фридман Д., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Д. Фридман, Н. Ордуэй, пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 480 с.

#### **Дополнительная литература**

10. Аскинадзи В.М. Инвестиционное дело : учеб. / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова, В.С. Петров. – М.: Маркет ДС, 2010. – 512 с.
11. Балабанов И. Т. Экономика недвижимости: учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 206 с.
12. Белых Л.П. Управление портфелем недвижимости : учеб. пособие / Л.П. Белых. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 231 с.
13. Бохан В.Ф. Недвижимое имущество: правовое регулирование / В.Ф. Бохан. – Минск: Дикта, 2008. – 192 с.
14. Бохан В.Ф. Риэлтерские услуги: правовые вопросы / В.Ф. Бохан. – Минск: Дикта, 2009. – 348 с.

15. Виноградов Д. В. Экономика недвижимости : учеб. пособие / Д. В. Виноградов. – Владимир: Владим. гос. ун-т; 2007. – 136 с.
16. Голубова О.С. Экономика строительства : учеб. пособие / О.С. Голубова. – Минск: Тетра Системс, 2010. – 176 с.
17. Горемыкин В.А. Сделки с недвижимостью / В.А. Горемыкин. – М.: Филинь, 2009. – 480 с.
18. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости. – СПб.: Питер, 2001. – 343 с.
19. Есипов В.Е. Ипотечно-инвестиционный анализ / В.Е. Есипов. – СПб.: СПбГУЭФ, 2007. – 206с.
20. Лигай Г. А. Рынок недвижимости и ипотека : УМК / Г.А. Лигай, К.М. Лигай. – М.: Евразийский открытый институт, 2008. – 279 с.
21. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. (Рынок, оценка, управление, ипотека) : учеб. пособие / С.Н. Максимов. – СПб.: Питер, 2000. – 272 с.
22. Маховикова Г.А. Экономика недвижимости / Г.А. маховикова, Т.Г. Касьяненко. – М.: КноРус, 2009. – 304 с.
23. Мирзоян Н.В. Управление и оценка недвижимости / Н.В. Мирзоян. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2007. – 251 с.
24. Паттури Я. В. Экономика недвижимости : учеб. пособие / Я. В. Паттури. – Великий Новгород : НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2002. – 66 с.
25. Смагин В.Н. Экономика недвижимости: учеб. пособие / В.Н. Смагин, В.А. Киселева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 240 с.
26. Стерник Г.М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник. – М.: Экономика, 2009. – 608 с.
27. Экономика строительства, учебник / Под общей ред. И.С. Степанова – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 620 с.
28. Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука: сб. науч. ст. / редкол.: Т. В. Борздова (отв. ред.) [и др.]. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2013. – 234 с.

29. Перспективы развития риэлтерского бизнеса : сб. науч. ст. / ГИУСТ БГУ ; редкол.: Э.В. Крум [и др.] ; под общ. Ред. Т.В. Борздовой – Минск : ГИУСТ БГУ, 2012. – 234 с.

30. Развитие предпринимательства на рынке недвижимости в Республике Беларусь : материалы 2-й Республ. науч.-практ. конф., Минск, 13–14 дек. 2007 г. / ГИУСТ БГУ ; редкол.: А. Э. Титовицкая (отв. ред.) [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2007. – 234 с.

31. Ценообразование на рынке недвижимости : сб. науч. ст. / ГИУСТ БГУ ; редкол.: А. Э. Титовицкая, Э. В. Крум. – Минск, 2010. – 223 с.

32. Устюшенко Н.А. Управление недвижимостью – одно из основных направлений развития экономики Республики Беларусь // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики: Материалы международной науч.-практ. Конф., Минск, 24-25 сентября 2008г., / ГИУСТ БГУ. Мн.2008. с.206-208

33. Устюшенко, Н. А. Тенденции развития белорусского рынка недвижимости на современном этапе / Н. А. Устюшенко // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики : тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 22–23 сент. 2010 г. / ГИУСТ БГУ ; редкол.: Л. П. Черныш [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – С. 164–166.

34. Устюшенко, Н. А. Управление недвижимостью – одно из основных направлений развития экономики Республики Беларусь / Н. А. Устюшенко // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики : тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 24–25 сент. 2008 г. / ГИУСТ БГУ ; редкол.: Л. П. Черныш [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2008. – С. 206–208.

35. Устюшенко, Н. А. Маркетинговые исследования в борьбе за качество риэлтерских услуг на рынке недвижимости Республики Беларусь / Н.А. Устюшенко // Инновационный подход к развитию регионов : материалы международной научно-практической конференции: сборник научных трудов, Киров, 30 мая 2012 г. – Киров: ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА, 2012. – С. 202–204.

36. Устюшенко, Н. А. Этапы развития предпринимательской деятельности на рынке недвижимости / Н.А. Устюшенко // Предпринимательство в Беларуси:

опыт становления и перспективы развития : сб. мат. IV Респ. студ. науч.-практ. конф., Минск, 21 мар. 2012 г. : в 4 ч. / Частное учреждение образования «Институт предпринимательской деятельности». – Минск, 2012. – Ч. 2. – С. 103.

37. Устюшенко, Н. А. Риэлтерская деятельность в Республике Беларусь / Н. А. Устюшенко // Социально-экономические и финансовые механизмы обеспечения инновационного развития экономики : тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 20–21 сент. 2012 г. / ГИУСТ БГУ ; редкол.: И.И. Кукурудза [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2012. – С. 167–168

38. Устюшенко, Н. А. Рынок недвижимости: этапы развития и настоящее / Н. А. Устюшенко // ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ, УПРАВЛЕНИЕ. – 2012. – № 2 (146). – С. 29–41

39. Устюшенко, Н.А. Формирование и развитие рынка жилой недвижимости в Республике Беларусь в условиях неопределенности и риска / Н.А. Устюшенко // Проблемы формирования и развития инновационной экономики : тез. докл. междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 11 окт. 2012 г. / под ред. И. А. Елого. – Гомель: М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп., 2012. – С. 63–67.

40. Устюшенко Н.А. Этапы экономического развития рынка недвижимости Республики Беларусь / Н.А. Устюшенко // Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика : тез. док. III междунар. студ. науч.-практ. конф., Воронеж 20-21 апр. 2012. : в 3 ч. / Воронежский государственный университет, 2012. – Т. 3. – С. 114-115

41. Борздова Т.В. Подготовка специалистов по управлению недвижимостью в Республике Беларусь: основные тенденции / Т. В. Борздова, Н. А. Устюшенко // Сектор услуг в XXI веке: достижения, проблемы, перспективы : сборник статей междунар. науч.-практ. конф. Simposion științific internațional, Кишинев, 29 мар. 2012 г. / Молдавский госуниверситет; редкол. – Кишинев, Print-Caro, 2012. – С. 91–94.

42. Устюшенко Н.А. Риэлтерская деятельность в Республике Беларусь: история и современность / Н. А. Устюшенко // Теоретико-прикладные аспекты со-

циально-экономического и политического развития стран Центральной Азии и СНГ : сб. мат. междунар. науч.-практ. конф., Алматы, 15 мар. 2013 г. / Центр оперативной печати КазАТиСО / под ред. М.С. Бесбаева, С.А. Жакишевой. – В 3-х томах. – Т. 2., 2013. – С. 45–56.

43. Устюшенко, Н.А. Некоторые аспекты развития рынка недвижимости Республики Беларусь / Н. А. Устюшенко // Стратегии развития отраслей в региональной экономике : сб. науч. трудов науч.-практ. конф., Киров, 31 мая 2013 г. / ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА, 2013. – С. 242–246.

### **Нормативно-правовые источники**

#### **Нормативно-правовые источники**

1. О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним : Закон Респ. Беларусь, 22 июля 2002 г., № 133-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2011 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

2. О Риэлтерской деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 09 янв. 2006 г., № 15 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : текст Кодекса по состоянию на 31.12.2013 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

4. Жилищный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 августа 2012 г. : одобр. Советом Респ. 22 июня 2012 г. : текст Кодекса по состоянию на 28 авг. 2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

5. Водный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 18 июня 1998 г. : одобр. Советом Респ. 29 июня 1998 г. : текст Кодекса по состоянию на 14.07.2011. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

6. Воздушный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 3 апреля 2006 г. : одобр. Советом Респ. 24 апреля 2006 г. : текст Кодекса по состоянию на 10.07.2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

7. Кодекс внутреннего водного транспорта Республики Беларусь : принят Палатой представителей 29 мая 2002 г. : одобр. Советом Респ. 06 июня 2002 г. : текст Кодекса по состоянию на 17.05.2011 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

8. Кодекс Республики Беларусь о земле : принят Палатой представителей 17 июня 2008 г. : одобр. Советом Респ. 28 июня 2008 г. : текст Кодекса по состоянию на 26.10.2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

9. Кодекс Республики Беларусь о недрах : принят Палатой представителей 10 июня 2008 г. : одобр. Советом Респ. 20 июня 2008 г. : текст Кодекса по состоянию на 02.05.2013 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

10. Лесной кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 08 июня 2000 г. : одобр. Советом Респ. 20 июня 2000 г. : текст Кодекса по состоянию на 22.12.2011 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.



### Интернет-источники

1. [www.developarov.net](http://www.developarov.net) – Союз девелоперов
2. [www.nb.by](http://www.nb.by) – Газета «Недвижимость Белоруссии». Крупнейшее аналитическое и информационное издание о недвижимости в Республике Беларусь
3. [www.nedvigimost.by](http://www.nedvigimost.by) – Недвижимость Беларуси. Интернет-площадка, работающая в режиме актуального каталога по всем типам предложений на рынке недвижимости в Республике Беларусь
4. [www.pravo.by](http://www.pravo.by) – Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь
5. [www.realt.by](http://www.realt.by) – Интернет центр недвижимости
6. [www.nest.by](http://www.nest.by) – Недвижимость в Беларуси
7. [www.rc.by](http://www.rc.by) – Риэлтерский центр
8. [www.kva.by](http://www.kva.by) – Недвижимость в Беларуси
9. [www.hata.by](http://www.hata.by) – Недвижимость в Беларуси
10. [www.gki.gov.by](http://www.gki.gov.by) – Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь
11. [www.president.gov.by](http://www.president.gov.by) – Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь
12. [www.mas.by](http://www.mas.by) – Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь
13. [www.mjkh.gov.by](http://www.mjkh.gov.by) – Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь
14. [www.minjust.by](http://www.minjust.by) – Министерство Юстиции Республики Беларусь
15. [www.economy.gov.by](http://www.economy.gov.by) – Министерство экономики Республики Беларусь
16. Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки. Национальный статистический комитет Республики Беларусь

17. [www.iac.gov.by](http://www.iac.gov.by) – Информационно-аналитический центр при Администрации Президента Республики Беларусь

18. [www.nca.by](http://www.nca.by) – Национальное кадастровое агентство

19. [www.investinbelarus.by](http://www.investinbelarus.by) – Национальное агентство инвестиций и приватизации

20. [www.ghu.by](http://www.ghu.by) – Государственное учреждение «Главное хозяйственное управление» Управления делами Президента Республики Беларусь

21. [www.bsn.by](http://www.bsn.by) – БЕЛСТРОЙНЕДВИЖИМОСТЬ. Недвижимость, строительство, инвестиции в Республике Беларусь.